




3 1761 11650518 1





Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116505181>











19  
3

38



First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Transport and Communications

## Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

Tuesday, June 27, 1995

Le mardi 27 juin 1995

Issue No. 27

Fascicule n° 27

**First and Only Proceedings on:**  
Bill C-89, CN Commercialization Act

**Premier et seul fascicule concernant:**  
Projet de loi C-89, Loi sur la commercialisation du CN

INCLUDING:  
THE ELEVENTH REPORT  
OF THE COMMITTEE

Y COMPRIS:  
LE ONZIÈME RAPPORT  
DU COMITÉ

APPEARING:  
The Honourable Doug Young, P.C., M.P.  
Minister of Transport

COMPARAÎT:  
L'honorable Doug Young, c.p., député  
ministre des Transports

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)





## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald H. Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Johnson
Atkins	* Lynch-Staunton
Davey	(or Berntson)
Eyton	Petten
* Fairbairn, P.C.	Roberge
(or Graham)	Spivak
Forrestall	Thériault

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Bonnell substituted for that of the Honourable Senator Hébert. (June 27, 1995)

The name of the Honourable Senator Hébert substituted for that of the Honourable Senator Bonnell. (June 27, 1995)

The name of the Honourable Senator Davey substituted for that of the Honourable Senator Gauthier. (June 27, 1995)

The name of the Honourable Senator Gauthier substituted for that of the Honourable Senator Davey. (June 27, 1995)

The name of the Honourable Senator Forrestall substituted for that of the Honourable Senator Murray. (June 27, 1995)

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Johnson
Atkins	* Lynch-Staunton
Davey	(ou Berntson)
Eyton	Petten
* Fairbairn, c.p.	Roberge
(ou Graham)	Spivak
Forrestall	Thériault

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Bonnell est substitué à celui de l'honorable sénateur Hébert. (Le 27 juin 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Hébert est substitué à celui de l'honorable sénateur Bonnell. (Le 27 juin 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Davey est substitué à celui de l'honorable sénateur Gauthier. (Le 27 juin 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Gauthier est substitué à celui de l'honorable sénateur Davey. (Le 27 juin 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Forrestall est substitué à celui de l'honorable sénateur Murray. (Le 27 juin 1995)



**ORDER OF REFERENCE**

Extract of the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, June 22, 1995

Second reading of Bill C-89, An Act to provide for the continuance of the Canadian National Railway Company under the Canada Business Corporations Act and for the issuance and sale of shares of the Company to the public.

The Honourable Senator De Bané, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., that the Bill be read the second time.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Graham moved, seconded by the Honourable Senator De Bané, P.C., that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Transport and Communications.

The question being put on the motion, it was adopted.

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du 22 juin 1995

Deuxième lecture du projet de loi C-89, Loi prévoyant la prorogation de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada sous le régime de la Loi canadienne sur les sociétés par actions ainsi que l'émission et la vente de ses actions au public.

L'honorable sénateur De Bané, c.p., propose, appuyé par l'honorable sénateur Hervieux-Payette, c.p., que le projet de loi soit lu la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu la deuxième fois.

L'honorable sénateur Graham propose, appuyé par l'honorable sénateur De Bané, c.p., que le projet de loi soit déferé au comité sénatorial permanent des transports et des communications.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*

Paul. C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, June 27, 1995  
(32)

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 505, Victoria Building, at 8:00 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Forrestall, Gauthier, Hebert, Johnson, Oliver, Petten, Roberge, Spivak and Thériault. (13)

*Other Senator present:* The Honourable Senator Nolin.

*In attendance:* Mr. John Christopher and Mr. Dan Shaw from the Research Branch of the Library of Parliament.

Pursuant to its Order of Reference of June 22, 1995, the Committee began consideration of Bill C-89, An Act to provide for the continuance of the Canadian National Railway Company under the Canada Business Corporations Act and for the issuance and sale of shares of the Company to the public.

*APPEARING:*

The Honourable Douglas Young, P.C., Minister of Transport.

*WITNESSES:*

*From Nesbitt Burns:*

Mr. Gordon Lackenbauer, Deputy Chairman.

*From Scotia McLeod:*

David Wilson, President.

*From Goldman Sachs:*

Mark Tercek, Vice-President.

*From the Canadian National Railway:*

Paul Tellier, President and Chief Executive Officer;

Michael Sabia, Senior Vice-President;

Keith Heller, Chief of Transportation.

*From Wood Gundy Inc.:*

Tom Woods, Vice-President and Director.

*From Transport 2000:*

Ms Randi Shulman, Researcher.

The Minister of Transport, the Honourable Doug Young made a statement and answered questions.

Mr. Lackenbauer, Mr. Wilson and Mr. Tercek made a statement and answered questions.

Mr. Tellier made a statement and with Mr. Sabia and Mr. Heller answered questions.

Mr. Woods made a statement and answered questions.

At 12:25 p.m., the Committee suspended its sitting until 1:00 p.m.

At 1:02 p.m., the Committee resumed its sitting.

## PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 27 juin 1995  
(32)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 8 heures, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Forrestall, Gauthier, Hébert, Johnson, Oliver, Petten, Roberge, Spivak et Thériault. (13)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur Nolin.

*Également présents:* Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: MM. John Christopher et Dan Shaw.

Conformément à l'ordre de renvoi du 22 juin 1995, le comité entreprend l'examen du projet de loi C-89, Loi prévoyant la prorogation de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada sous le régime de la Loi canadienne sur les sociétés par actions, ainsi que l'émission et la vente de ses actions au public.

*COMPARAÎT:*

L'honorable Douglas Young, c.p., ministre des Transports.

*TÉMOINS:*

*De Nesbitt Burns:*

M. Gordon Lackenbauer, vice-président.

*De Scotia McLeod:*

David Wilson, président.

*De Goldman Sachs:*

Mark Tercek, vice-président.

*De la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada:*

Paul Tellier, président-directeur général;

Michael Sabia, vice-président principal;

Keith Heller, chef, Transports.

*De Wood Gundy Inc.:*

Tom Woods, vice-président et directeur.

*De Transport 2000:*

Mme Randi Shulman, recherchiste.

Le ministre des Transports, l'honorable Doug Young, fait une déclaration et répond aux questions.

MM. Lackenbauer, Wilson et Tercek font une déclaration et répondent aux questions.

M. Tellier fait une déclaration et, de concert avec MM. Sabia et Heller, répond aux questions.

M. Woods fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 25, le comité suspend la séance jusqu'à 13 heures.

À 13 h 02, le comité reprend la séance.



*[Texte]*

Ms Shulman of Transport 2000 made a statement and answered questions.

The Honourable Senator Forrestall moved, that Bill C-89 be reported to the Senate without amendment.

The question being put on the motion, it was adopted.

It was agreed to recommend that in section 8(1)(c), the word "Canada" be added after the words "Montreal Urban Community, Quebec".

At 1:34 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

*[Translation]*

Mme Shulman, de Transport 2000, fait une déclaration et répond aux questions.

L'honorable sénateur Forrestall propose que le comité fasse rapport du projet de loi C-89 au Sénat, sans modification.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Il est convenu de recommander que l'on ajoute, à l'alinéa 8(1)c), le mot «Canada» après «la Communauté urbaine de Montréal (Québec)».

À 13 h 34, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

*Le greffier du comité,*

Tõnu Onu

*Clerk of the Committee*

**REPORT OF COMMITTEE**

TUESDAY, June 27, 1995

The Standing Senate Committee on Transport and Communications has the honour to present its

**ELEVENTH REPORT**

Your Committee, to which was referred Bill C-89, An Act to provide for the continuance of the Canadian National Railway Company under the Canada Business Corporations Act and for the issuance and sale of shares of the Company to the public, has, in obedience to the Order of Reference of Thursday, June 22, 1995, examined the said Bill and has agreed to report the same without amendment.

However, the Committee recommends that in section 8(1)(c), the word "Canada" be added after the words "Montreal Urban Community, Quebec."

Respectfully submitted,

*Le président,*

DONALD H. OLIVER, Q.C., c.r.

*Chairman*

**RAPPORT DU COMITÉ**

Le MARDI 27 juin 1995

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications a l'honneur de présenter son

**ONZIÈME RAPPORT**

Votre comité, auquel a été déféré le projet de loi C-89, Loi prévoyant la prorogation de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada sous le régime de la Loi canadienne sur les sociétés par actions, ainsi que l'émission et la vente de ses actions au public, a, conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 22 juin 1995, étudié ledit projet de loi et a convenu d'en faire rapport sans amendement.

Cependant, le comité recommande que dans l'article 8(1)c) le mot «Canada» soit ajouté après les mots «la Communauté urbaine de Montréal (Québec).»

Respectueusement soumis,



## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 27, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, to which was referred Bill C-89, to provide for the continuance of the Canadian National Railway Company under the Canada Business Corporations Act and for the issuance and sale of shares of the Company to the public, met this day at 8:00 a.m. to give consideration to the bill.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, this morning we begin our study of Bill C-89, the CN Commercialization Bill. We will hear from a long list of witnesses throughout the day.

We are pleased that our first witness is the Minister of Transport, the Honourable Doug Young. Mr. Minister, I would invite you to make your remarks. Following that, honourable senators will have questions for you.

**The Honourable Douglas Young, Minister of Transport:** Mr. Chairman, with Bill C-89, we are attempting to provide an opportunity for Canadian National to be a strong, coast-to-coast railroad.

We went through a useful experience last year. As we discussed the merger of CN and CP east of Winnipeg, it became apparent from representations across the country that the most important concern among Canadians, particularly shippers, was to maintain competition in the railroad industry. As the merger talks proceeded, and in my case as I travelled across the country, that comment was made over and over again. It became even more apparent that there was a deep-felt need to maintain and improve the competitive situation as we moved to the discussions that arose out of Canadian Pacific's unsolicited bid for the eastern assets of CN.

As the government reflected on the future of railroads in the country, we came to the conclusion that the time was right to move to the privatization of Canadian National. We went through extensive consultations domestically and internationally. I met with senior officials and government officials in the United Kingdom, New Zealand, and Australia. We looked at their experiences. We had an opportunity to discuss with our friends in the United States how they came out of the morass they found themselves in some 20 years ago.

The government has determined that it will go to the market with this issue in October. It is the single largest effort of its kind in Canadian business history, and we are acutely aware that we do not want to repeat the mistakes of the past. We all recall Air Canada, Petro-Canada, and other efforts that were more or less successful.

There are no guarantees in this business, but I assure honourable senators that we have made every effort to strike a balance among a number of conflicting issues, recognizing that Canadian Pacific is a shareholder-owned company and should not

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 27 juin 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications, chargé d'étudier le projet de loi C-89 prévoyant la prorogation de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada sous le régime de la Loi canadienne sur les sociétés par actions ainsi que l'émission et la vente de ces actions au public, se réunit aujourd'hui à 8 h pour examiner le projet de loi.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous commençons ce matin notre étude du projet de loi C-89, la Loi sur la commercialisation du CN. Nous entendrons de nombreux témoins au cours de la journée.

Nous sommes heureux que notre premier témoin soit le ministre des Transports, l'honorable Doug Young. Monsieur le ministre, je vous invite à prononcer votre déclaration liminaire. Ensuite, les honorables sénateurs vous poseront des questions.

**L'honorable Douglas Young, ministre des Transports:** Monsieur le président, à l'aide du projet de loi C-89, nous tentons d'offrir la possibilité au Canadien National de devenir un chemin de fer solide d'un océan à l'autre.

L'an dernier, nous avons vécu une expérience utile. Il est ressorti des discussions concernant la fusion du CN et du CP à l'est de Winnipeg que nous avons tenues avec des représentants de tout le pays que les Canadiens, et particulièrement les expéditeurs, désiraient ardemment que l'on maintienne la concurrence dans l'industrie ferroviaire. Au cours des discussions sur la fusion et pendant mes divers déplacements partout au pays, on m'a souvent fait ce commentaire. Il est devenu encore plus évident que l'on voulait réellement maintenir et améliorer la situation concurrentielle au moment où nous avons entrepris des discussions soulevées par la soumission spontanée du Canadien Pacifique pour l'achat des actifs de l'est du CN.

En nous penchant sur l'avenir des chemins de fer du pays, nous sommes venus à la conclusion qu'il était temps de procéder à la privatisation du Canadien National. Nous avons tenu d'importantes consultations au pays et à l'étranger. J'ai rencontré des dirigeants et des représentants du gouvernement des Nations Unies, de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. Nous avons étudié leurs expériences. Nous avons eu la possibilité de discuter avec nos amis aux États-Unis de la façon dont ils se sont sortis des problèmes auxquels ils étaient en butte il y a de cela 20 ans.

Le gouvernement a décidé d'émettre des actions sur le marché en octobre. Il s'agit de l'effort le plus important du genre dans l'histoire commerciale canadienne, et nous sommes très conscients du fait qu'il ne faut pas répéter les erreurs du passé. On se souvient tous d'Air Canada, de Petro-Canada et d'autres initiatives qui ont connu plus ou moins de succès.

Il n'y a pas de garantie, mais je peux vous assurer honorables sénateurs que nous avons tout tenté pour obtenir un équilibre entre un certain nombre de questions contradictoires, étant donné que le Canadien Pacifique est une société par actions et ne devrait pas

[Text]

be at any disadvantage as a result of this initiative. We also want to ensure that Canadian National does not become the next VIA Rail, where it is put in an awkward financial situation with little or no chance of surviving without government help. We believe that we have achieved that objective, and these hearings will make a further contribution. However, by and large, the CN Commercialization Bill has been relatively well received.

The question that comes to mind from our point of view now is the extent to which the labour conflicts have been resolved. That area has been addressed by the arbitration and mediation process and should provide stability on the labour side until the end of 1997. Incidentally, that back-to-work legislation included, for the first time in Canadian history, the need for the arbitrator to look at the economic viability of the railroads. One would have thought that this would have been inherent in any back-to-work legislation in the past, but unfortunately it was not.

We think that CN, CP, and Via have been put in a somewhat better position as a result of the decisions brought down recently with respect to the labour situation. The Transportation Regulatory Reform Bill, another piece of the puzzle, is still before the House of Commons after first reading.

I stress that whether or not CN is sold, we would still be required to look at a massive modernization of the transportation regulations as they apply to railways. Whether or not CN is in the private sector, CP is already there, and a good deal must be done to improve the regulatory environment in which they function. Other than determining where we will find investors with \$1.5 billion, we have come a long way in this process, and I appreciate the opportunity to be able to discuss it with you this morning.

In discussing this bill with Canadians, the acid test I have applied is that if this is such a good deal, we will need extra security as we open the doors to selling this issue in October. When there is a balance, sophisticated investors will look at this issue carefully. I do not think we can fool them, and it is not our intention to try to be smart about this. We want to get CN out with a debt load and a capital restructuring that will make it reasonably attractive to investors, but that will be very difficult. If it were easy, someone else would have done it.

That is where we are today, honourable senators. I am more than prepared to answer whatever questions you have. You have a series of witnesses this morning who have a lot of technical information. We have prepared documentation on issues such as the pension plan. Rather than trying to work my way through the highly technical details, we would be prepared to provide the committee with any information of that nature in written form so you can peruse it at your pleasure.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Minister. I appreciate that offer.

[Traduction]

être désavantagé par cette initiative. Nous voulons aussi nous assurer que le CN ne deviendra pas le prochain VIA Rail en étant placé dans une situation financière difficile avec à peu près aucune chance de survie sans l'aide gouvernementale. Nous croyons avoir atteint cet objectif, et les présentes audiences apporteront une contribution supplémentaire. Toutefois, en général, la Loi sur la commercialisation du CN a été relativement bien accueillie.

Il s'agit maintenant selon nous de savoir à quel point les conflits de travail ont été résolus. La question a été réglée en arbitrage et en médiation, ce qui devrait fournir une certaine stabilité du côté syndical jusqu'à la fin de 1997. Incidemment, pour la première fois dans l'histoire du Canada, l'arbitre était tenu par cette loi sur le retour au travail d'examiner la viabilité économique des chemins de fer. On aurait cru que toute loi sur le retour au travail antérieure aurait prévu une telle disposition, mais malheureusement ce n'était pas le cas.

Nous croyons que le CN, le CP et Via se sont retrouvés en meilleure position grâce aux décisions prises récemment concernant le conflit de travail. Le projet de loi sur la réforme de la réglementation en matière de transport, autre question clé, est encore à l'étude devant la Chambre des communes après la première lecture.

J'aimerais insister sur une chose: que le CN soit vendu ou non, nous devons tout de même procéder à une modernisation massive de la réglementation en matière de transport qui s'applique aux chemins de fer. Que le CN soit privatisé ou non, le CP est déjà là, et il faut déployer beaucoup d'efforts pour améliorer le cadre réglementaire dans lequel la société fonctionne. Même s'il faut encore déterminer où nous trouverons des investissements privés de 1,5 milliard de dollars, nous avons fait un bon bout de chemin dans ce processus, et j'apprécie la possibilité de pouvoir en discuter avec vous ce matin.

En discutant de ce projet de loi avec des Canadiens, le critère décisif que j'ai appliqué est le suivant: si le marché est si attrayant, il nous faudra des garanties supplémentaires quand viendra le moment de l'émission, en octobre. Si les choses sont équilibrées, les investisseurs avertis vont étudier la question attentivement. Je ne pense pas qu'on puisse les duper, et nous n'avons pas l'intention d'essayer de jouer au plus fin. Nous voulons présenter le CN avec un ratio d'endettement et un capital restructuré qui en font une option assez attrayante pour les investisseurs, mais ce sera très difficile. Si c'était facile, quelqu'un l'aurait déjà fait.

Voilà où nous en sommes aujourd'hui, honorables sénateurs. Je suis tout à fait disposé à répondre aux questions que vous voudrez bien me poser. Vous allez accueillir ce matin une série de témoins qui pourront vous fournir beaucoup de renseignements techniques. Nous avons préparé des documents sur des questions comme celle du régime de retraite. Plutôt que d'essayer d'exposer les détails très techniques de l'affaire, nous sommes disposés à vous fournir sous forme écrite les renseignements de cette nature, pour que vous puissiez vous y référer au moment qui vous convient.

**Le président:** Merci, monsieur le ministre. J'apprécie cette offre.



## [Texte]

I have several questions. I will read all of them, and perhaps you could then respond.

I have read your briefing book and your comments to the House of Commons. In the House of Commons Standing Committee on Transport on May 16, 1995, you said:

I have never made any bones about it; I think a lot of the competition is an illusion, because those of us who live in eastern Canada, east of Montreal, know that Canadian Pacific has become a regional railroad. Prince Edward Island and Newfoundland don't have any kind of rail service, and abandonment has left New Brunswick and Nova Scotia in quite a dramatic situation, with respect to competition of any kind. How does this bill help Atlantic Canada — in particular, Nova Scotia manufacturers — get their goods out of Atlantic Canada by rail?

I have compared the Air Canada legislation with this legislation. The Air Canada Act pegs maximum ownership at 10 per cent of shares, while CN has a maximum of 15 per cent. Why is there a difference?

The Air Canada bill has a 25 per cent maximum on foreign ownership of shares. Why is such a clause not contained in the CN bill?

Both bills specify that the head office is to be located in Montreal. However, Air Canada is required to maintain operational and overhaul centres in Winnipeg, Mississauga, and Montreal. Why is there nothing in the CN bill about the maintenance of certain CN rail yards and repair depots?

Why is the same protection not afforded in the CN bill as in the Air Canada bill?

**Mr. Young:** To be perfectly blunt about it, I wished to stay as far away from the Air Canada bill as I could because I would not want to repeat that experience. In many ways, we do not think Air Canada is the type of issue we would want to hold up as an example. As to why it ran into the trouble it did, we cannot be sure.

With respect to what CN will do for Atlantic Canada, as you know, CP has been a privately owned company throughout its history. It has already abandoned all of Atlantic Canada and everything in Quebec east of Montreal. However, at the same time, we had *ad hoc* abandonments all over the country, or proposed abandonments. We feel that the best way to maintain a coast-to-coast railway in any kind of normal circumstance is to make sure that it is viable and competitive and that it can function in a regulatory environment that is somewhat similar to what the competition is doing.

There are no guarantees that CN will continue to function everywhere in the country as it does now. However, there is a much better chance that it will as a result of the labour settlement,

## [Translation]

J'ai plusieurs questions à poser. Je vais les lire toutes, d'abord, et vous pourrez répondre, ensuite.

J'ai lu votre cahier d'information et les commentaires que vous avez présentés à la Chambre des communes. Devant le comité permanent des transports de la Chambre des communes, le 16 mai 1995, vous avez tenu les propos suivants:

Je n'ai jamais hésité à le dire, une bonne part de la concurrence me paraît être une illusion, car ceux d'entre nous qui habitent dans l'est du Canada savent que le Canadien Pacifique est devenu un chemin de fer régional. L'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve n'ont pas du tout de service ferroviaire, et les abandons de lignes ont mis le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse dans une situation assez dramatique quant à savoir s'il s'y trouve une quelconque concurrence. Comment ce projet de loi aide-t-il la région de l'Atlantique, et particulièrement les fabricants de la Nouvelle-Écosse, à faire transporter ses biens par train vers des destinations extérieures?

J'ai comparé la loi sur Air Canada à ce projet de loi. La loi sur Air Canada fixe la participation maximale dans la société à 10 p. 100, alors que le projet de loi sur le CN prévoit 15 p. 100. Pourquoi y a-t-il une différence?

La loi sur Air Canada prévoyait une participation maximale de 25 p. 100 du côté étranger. Pourquoi le projet de loi sur le CN ne prévoit-il pas une telle chose?

Les deux projets de loi précisent que le siège de la société doit être à Montréal. Toutefois, Air Canada, doit conserver des centres des opérations et de réfection à Winnipeg, à Mississauga et à Montréal. Pourquoi n'est-il pas question dans le projet de loi sur le CN du maintien de certaines gares de triage et de dépôts de réparation?

Pourquoi le projet de loi sur le CN ne prévoit-il pas la même protection que celui sur Air Canada?

**M. Young:** Je vous le dirai carrément: je voulais me tenir le plus loin possible du projet de loi sur Air Canada parce que je ne voulais pas répéter l'expérience. À bien des égards, l'émission d'Air Canada ne nous paraît pas être un modèle à suivre. Quand à savoir pourquoi elle s'est trouvée en butte aux difficultés que l'on connaît, on ne saurait le dire.

Quant à savoir ce que le CN fera pour la région de l'Atlantique, comme vous le savez, le Canadien Pacifique a toujours appartenu à des intérêts privés. Il a déjà abandonné toute la région de l'Atlantique et tout ce qui se trouve à l'est de Montréal, au Québec. En même temps, il y a eu des abandons ponctuels partout au pays, ou encore des projets d'abandon. À nos yeux, la meilleure façon de conserver un chemin de fer qui va d'un océan à l'autre, dans une situation qui ressemble le plus possible à la normale, est de veiller à ce que celui-ci soit viable et concurrentiel, à ce qu'il puisse évoluer dans un contexte réglementaire qui s'apparente quelque peu à celui où évolue la concurrence.

Rien ne garantit que le CN continuera à exercer ses activités partout au pays, comme il le fait à l'heure actuelle. Toutefois, le règlement du conflit de travail, la réforme réglementaire que nous

[Text]

the regulatory reform that we are proposing, and the fact that the company is out there as a viable, well-funded, shareholder-supported company.

**The Chairman:** With the possibly of more abandonments under this bill, is it possible that Atlantic Canada could be cut off from rail completely?

**Mr. Young:** Absolutely.

**The Chairman:** Is that a concern of yours?

**Mr. Young:** Naturally. I am from Atlantic Canada. Under the system which was previously in place, it would be surprising to discuss abandonment in Atlantic Canada.

If you are speaking specifically of Nova Scotia and New Brunswick — although I consider Newfoundland and P.E.I. to be part of Atlantic Canada as well — everyone is already gone from there, so they have already been abandoned. Therefore, it is a rhetorical question. The proper question may be as to whether CN might continue the abandonment. The abandonment has already taken place. CN is not in Newfoundland or in P.E.I., and Canadian Pacific is in none of the aforementioned, including New Brunswick and Nova Scotia.

This bill will not guarantee that they stay, but we think it will create a better chance of CN remaining as a coast-to-coast railway. We think it will be far more competitive as a result of the regulatory environment in the private sector. Above and beyond that, as Churchill and other parts of Canada aside from Atlantic Canada might be affected, we believe that if the government of the day wishes to maintain a service anywhere in the country, there is no problem — all they need do is pay for it.

In addition to where the main trunk railroads of CP and CN function now, I believe it will be a much more transparent system if we can arrange to provide for shortline to be put in place much more easily than has been the case in the past. Nova Scotia is a good example of how a shortline can function extremely effectively. Unfortunately, that has not been the case in the rest of the country for various reasons, mainly provincial legislation.

In a nutshell, it is hard to quantify this and to substantiate it on facts or analysis, but experience has been that abandonment had taken place very substantially throughout Atlantic Canada by both CN and CP, and we expect that a strong CN would want to continue to serve Halifax westward.

**The Chairman:** However, you have no assurances of that.

**Mr. Young:** No. I come from the school that says that the only way to assure things in this type of context is to pay for them. If you mandate a railroad to operate in this country — and there is no reason in the world why government should not do that — you must pay what it costs to provide the service. If, as a policy, government felt that Canadian Pacific should function in Atlantic Canada at least to Halifax, there is no reason why it

[Traduction]

proposons et le fait qu'il représente une société viable, bien financée et bien appuyée par ses actionnaires font que les chances sont maintenant meilleures.

**Le président:** Comme il est possible qu'il y ait encore des abandons avec l'adoption de ce projet de loi, est-il possible que la région de l'Atlantique soit dépourvue complètement d'un service ferroviaire?

**M. Young:** Tout à fait.

**Le président:** Et est-ce que cela vous préoccupe?

**M. Young:** Naturellement. Je suis originaire de la région de l'Atlantique. Avec la formule qui était en place auparavant, il serait étonnant de parler d'abandon dans la région de l'Atlantique.

Si vous parlez de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick en particulier (même si j'estime que Terre-Neuve et l'Île-du-Prince-Édouard font aussi partie de la région de l'Atlantique), les chemins de fer ont tous déguerpi déjà, de sorte que l'abandon est chose faite. C'est donc une question très théorique. Il vaudrait peut-être mieux se demander si le CN continuera à abandonner des lignes. L'abandon est un fait accompli. Le CN n'est pas présent à Terre-Neuve et à l'Île-du-Prince-Édouard, et le Canadien Pacifique ne se trouve dans aucune des provinces mentionnées, y compris le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse.

Le projet de loi ne garantit pas que le CN ne disparaîtra pas, mais nous croyons qu'il améliore les chances qu'il demeure un chemin de fer pancanadien. Nous croyons qu'il sera beaucoup plus concurrentiel, du fait du contexte réglementaire qui s'applique au secteur privé. Par ailleurs, pour ce qui est de l'incidence du projet de loi sur Churchill et d'autres endroits au Canada, outre la région de l'Atlantique, nous sommes d'avis que si le gouvernement en place veut maintenir un service quelque part au pays, rien n'est plus simple: il n'a qu'à en assumer les frais.

Outre les endroits où les grandes sociétés ferroviaires, CP et CN, exercent leurs activités, il me semble qu'il serait beaucoup plus transparent de prévoir une mise en place bien plus facile que par le passé de chemins de fer sur courte distance. L'exemple de la Nouvelle-Écosse montre bien comment un chemin de fer sur courte distance peut fonctionner de façon étonnamment efficace. Malheureusement, cela n'a pu se faire dans le reste du pays pour diverses raisons, surtout à cause des lois provinciales.

En somme, il est difficile de quantifier la chose et de confirmer l'argument par une analyse ou un simple exposé des faits, mais, selon l'expérience vécue, le CN et le CP ont tous deux abandonné pour une bonne part la région de l'Atlantique, et nous croyons qu'un CN fort voudra continuer à exercer ses activités depuis Halifax vers l'ouest.

**Le président:** Tout de même, vous n'avez pas de garantie à ce sujet.

**M. Young:** Non. Selon mon école de pensée, la seule façon de garantir une telle chose est d'en assumer les frais. Si vous confiez à un chemin de fer le mandat de desservir le pays entier (et rien au monde ne fait croire qu'un gouvernement ne devrait pas le faire), vous devez assumer les coûts de ce service. Si, par principe, le gouvernement est d'avis que le Canadien Pacifique devrait desservir la région de l'Atlantique jusqu'à Halifax au moins, rien



## [Texte]

would not. I am sure that if we called Mr. Ritchie this morning and told him that the Government of Canada was prepared to pay X number of dollars to provide the service, they would provide it.

With respect to the restrictions on shares, we felt there should be no restriction on foreign ownership of Canadian National because there is none on Canadian Pacific. As to the 15 per cent limit, we also felt, for many reasons, that it should be widely held to ensure that no one foreign owner could take it over, but also to not have any one majority shareholder, even though it might be Canadian.

That was a judgment call. We talked to the analysts in the investment banking community and to people who have dealt with such issues in other countries, and we tried to strike a balance. We decided upon a 15 per cent individual or corporate ownership level for a number of reasons, including trying to ensure that it was widely held, but also based on the CP experience where there is no limitation on either individual or corporate holdings and, as best we can determine, no one has anywhere close to 15 per cent.

Any restrictions which are placed on an entity such as this going into the market cost money. However, the consensus of the advice we received was that this type of restriction would not hamper us in the market in terms of take-up of the issue.

With regard to foreign ownership of Air Canada, airlines worldwide are still traditionally seen as domestic activities and there are restrictions on them. That is probably why, when Air Canada was dealt with, it was felt that we should keep some degree of control over that aspect of it.

With respect to CN, again, mainly because of CP but for general investment purposes as well, we did not think there was any advantage to putting any foreign restrictions on at all, so we have not done that. CN and CP are very similar in that respect.

With respect to headquarters and the Official Languages Act, CN already functions in both official languages and, of course, the headquarters are located in Montreal. We did not believe that we should go beyond that.

As I indicated, every restriction put on an entity of this nature costs money in terms of the sale, and it may even be costly in terms of the operational decisions which might be restricted. Therefore, we did not put any other restrictions on CN in terms of the railyards and so forth. We did not think that was appropriate, especially in view of the downsizing that has taken place in the railroad industry affecting both CN and CP over the last 25 years. We thought they needed to operate in as unrestricted an environment as possible.

## [Translation]

ne saurait s'y opposer. Si j'appelais M. Ritchie ce matin pour lui dire que le gouvernement du Canada était prêt à verser tant de dollars pour obtenir le service en question, je suis convaincu qu'il le fournirait.

Quant aux restrictions visant les actions, nous étions d'avis que la participation étrangère dans le Canadien National ne devait être assujettie à aucune restriction, car c'est le cas du Canadien Pacifique. Quant à la limite de 15 p. 100, nous étions aussi d'avis, pour bien des raisons, que la participation devrait être diversifiée, le CN ne saurait être absorbé par un seul investisseur étranger, ni encore être pris en charge par un actionnaire majoritaire unique, même canadien.

Il a fallu juger de ce qui conviendrait le mieux. Nous avons parlé aux analystes du monde des services bancaires d'investissement et aux gens qui ont traité avec de telles questions dans d'autres pays, et nous avons essayé de trouver le juste équilibre. Nous avons décidé que la participation maximale d'un particulier ou d'une société s'élèverait à 15 p. 100 pour plusieurs raisons, notamment pour que la participation dans la société soit diversifiée, mais aussi pour prendre pour modèle le CP, où la participation dans la société ne fait l'objet d'aucune limite, ni pour les particuliers ni pour les sociétés, or, au meilleur de notre connaissance, personne n'a une participation qui s'approcherait même des 15 p. 100.

Les restrictions de cette nature se payent sur le marché. Toutefois, nos conseillers se sont accordés pour dire que ce genre de restriction ne nuirait pas à l'émission.

Quant à la participation étrangère dans Air Canada, les compagnies aériennes sont encore considérées, dans le monde entier, comme exerçant une activité « nationale » et elles font l'objet de restrictions. C'est probablement la raison pour laquelle on a jugé bon, au moment où il était question d'Air Canada, de conserver un certain contrôle sur cet aspect du dossier.

Pour revenir au CN, en raison surtout du CP, mais aussi pour des fins d'investissement d'ordre général, il ne nous paraissait pas avantageux d'imposer quelque restriction que ce soit aux investisseurs étrangers. Nous ne l'avons donc pas fait. Le CN et CP sont très semblables sur ce point.

Quant au siège social du CN et à la Loi sur les langues officielles, le CN fonctionne déjà dans les deux langues officielles et, bien sûr, son siège se trouve à Montréal. Il ne nous semble pas utile d'aller plus loin.

Comme je l'ai dit, toutes les restrictions de cette nature se payent à l'émission. Elles peuvent même se révéler coûteuses en ce qu'elles peuvent restreindre les décisions opérationnelles. Par conséquent, nous n'avons pas imposé d'autres restrictions au CN, au sujet des cours de triage, notamment. Cela ne nous semblait pas approprié, étant donné surtout les réductions qui ont déjà été apportées dans l'industrie ferroviaire, tant au CN qu'au CP, depuis 25 ans. Nous étions d'avis que les chemins de fer devaient pouvoir évoluer dans le contexte réglementaire le plus libre possible.

[Text]

**Le sénateur Roberge:** Monsieur le ministre, je vous souhaite la bienvenue ce matin.

Je pense qu'il y a probablement peu de membres ici, ou probablement peu de Canadiens, qui sont contre la privatisation du CN. D'ailleurs, je pense que l'on continue la philosophie du gouvernement Mulroney pour ce qui est de la privatisation.

Par contre, votre réponse ne m'a pas donné tellement de satisfaction en ce qui a trait au cap de 15 p. 100 qui, pour moi, est un élément qui ne devrait pas exister à l'intérieur de votre législation.

Par exemple, si vous avez un individu ou une société qui est en train de monter une OPA et qui, pour le service que cette société apporte, se ramasse avec 30 p. 100 des actions, elle serait limitée, vous ne pourriez pas recevoir une offre comme telle. Je pense que ce ne serait pas un service à rendre aux payeurs de taxes canadiens. Puis-je avoir vos commentaires là-dessus?

**M. Young:** Monsieur le président, il n'y a rien qui nous porte à croire que quelqu'un au Canada, que ce soit une société ou un particulier, est intéressé à acheter au-delà de 15 p. 100 du Canadien National. On a essayé de faire nos devoirs du mieux que l'on a pu. Il y avait deux éléments.

Pour commencer, si on regarde l'expérience réelle (pas théorique) du Canadien Pacifique, qui est dans le secteur privé depuis toujours, il n'y a personne qui possède 15 p. 100. Je suis étonné que quelqu'un pense que nous allons connaître un succès tellement grandiose avec CN que les gens vont se garrocher pour acheter au-delà de 15 p. 100 des actions.

Je comprends bien votre point de vue que, s'il y avait quelqu'un qui était intéressé à acheter au-delà de 15 p. 100, cela pourrait être intéressant.

Comme je dis, selon l'expérience passée avec CP ou avec ce que l'on a déjà vu comme intérêt exprimé par des investisseurs possibles, il n'y a absolument aucun indice qui nous indique que quelqu'un serait malheureux avec le 15 p. 100.

De l'autre côté de la médaille, cependant, une des raisons principales pour aller de l'avant avec le 15 p. 100, c'est de s'assurer que les actionnaires de Canadien National soient très diversifiés. On voulait justement s'assurer, pour cette entité, qui est très importante et qui est le seul système pancanadien de Halifax à Vancouver, que les actions soient détenues par une variété d'individus et de compagnies.

Évidemment, comme le disait le président, Air Canada (vous avez fait allusion à la privatisation qui avait eu lieu avant) avait restreint leur part à 10 p. 100. Nous, nous avons été un peu plus généreux avec la limite, ce qui fait que je pense qu'il est très difficile de jouer avec les précédents.

Lors de la privatisation d'Air Canada, personne n'a semblé laisser croire que la limite de 10 p. 100 les avait détournés dans leur initiative d'aller chercher les actions qu'ils voulaient.

Pour ce qui est de CP, qui est exactement dans le même secteur, qui fait exactement le même boulot, cette société n'a jamais eu

[Traduction]

**Senator Roberge:** I would like to welcome you here this morning, Mr. Minister.

I think that there are probably few members here, or few Canadians, who are against privatizing CN. I also think that we are pursuing the philosophy of the Mulroney government on privatization.

On the other hand, your answer did not really satisfy me on the 15 per cent cap, which in my view is a factor that should not be included in your legislation.

For example, if you have an individual or a company which is in the process of putting together a takeover bid and which, for the service that that company provides, gathers up 30 per cent of the shares, it would be limited, you could not accept such an offer. I think that this would not be doing a service to Canadian taxpayers. May I have your comments on that point?

**Mr. Young:** Mr. Chairman, there is nothing to suggest that anyone in Canada, be it a company or an individual, is interested in buying more than 15 per cent of Canadian National. We have tried to do our job as best we can. There were two factors.

To start with, if we look at the actual — rather than theoretical — experience of Canadian Pacific, which has always been in the private sector, no one owns 15 per cent. I am surprised that anyone would think that we are going to have such grandiose success with CN that people are going to be tripping over each other to buy more than 15 per cent of the shares.

I do understand your position, that if there were someone who was interested in buying more than 15 per cent, that might be attractive.

As I said, based on past experience with CP or with the interest that has already been expressed by potential investors, there is absolutely no indication to suggest that someone would be unhappy with 15 per cent.

The other side of the coin, however, one of the main reasons for going ahead with the 15 per cent, is to ensure that Canadian National shareholders are very diversified. We wanted precisely to ensure that this company, which is very important and is the only cross-Canada system, from Halifax to Vancouver, that its shares are held by a variety of individuals and companies.

Obviously, as the chairman was saying, Air Canada — you alluded to the privatization that took place earlier — had limited their share to 10 per cent. We have been a little more generous with our limit, which means I think it is very difficult to play with the precedents.

When Air Canada was privatized, no one seemed to be suggesting that the 10 per cent limit had put them off their plan to go and get the shares they wanted.

As for CP, which is in exactly the same sector, which does exactly the same job, that company has never had problems with a



[Texte]

de problèmes avec aucune limite, je dois dire. Il n'y a personne qui a accumulé un nombre d'actions qui aurait même approché le 15 p. 100.

**Le sénateur Roberge:** Juste pour continuer là-dessus, monsieur le président.

Vous dites que vous n'avez eu aucune indication de personnes qui seraient intéressées à acheter CN et d'avoir plus de 15 p. 100?

**M. Young:** Non, non. Ce n'est pas le cas. Nous avons eu des représentations de gens qui voulaient acheter CN au complet. Mais CN n'est pas à vendre à un particulier.

**Le sénateur Roberge:** Si c'est bon pour le payeur de taxes, pourquoi pas?

**M. Young:** Si quelqu'un nous arrive avec une proposition qui nous démontre que ce sera plus intéressant...

Par exemple, CP a déjà fait une offre pour les actifs de CN à l'est de Winnipeg. Puis cela ne valait rien, ce n'était pas sérieux. Lorsque l'on regardait le traitement des impôts et le résultat net pour le gouvernement, cela nous donnait très peu et éliminait la compétition. Il y avait plusieurs raisons pour lesquelles on ne devait pas accepter l'offre de CP.

Mais en ce moment, je ne peux pas concevoir que quelqu'un puisse nous arriver avec une telle offre, mais je suis toujours prêt à regarder toute offre qui pourrait nous être faite.

Comme je dis, Air Canada n'a pas été vendue à un particulier, cela était impossible de le faire. Même, on a limité la participation du public ou des corporations à 10 p. 100.

Pour ce qui est de Petro-Canada, c'est la même chose, il y a toutes sortes de restrictions.

Nous sommes allés plus loin que pour ce qui est de ces deux offres. Le projet de loi n'est pas encore accepté par le Parlement. Si quelqu'un nous arrive avec une offre qui est, comme l'on avait dit dans *The Godfather*: «That's too good to refuse», évidemment que je suis prêt à regarder cette offre. Mais les Canadiens qui se promènent avec un milliard de dollars dans les poches pour acheter un chemin de fer ne sont pas nombreux.

**Le sénateur Roberge:** J'aurais encore quelques questions, monsieur le président, si vous me permettez.

J'ai en main une offre qui a été faite au gouvernement par le truchement du chef de cabinet du premier ministre, M. Jean Pelletier. Il s'agit d'une offre de 1,8 milliard \$ comptant plus la dette, ce qui fait 4,3 milliards \$. Je suppose que vous êtes au courant de cette offre?

**M. Young:** Non.

**Le sénateur Roberge:** Vous n'êtes pas au courant de cette offre?

**M. Young:** Non, pas les détails de l'offre. J'ai entendu parler de l'offre, mais je ne connais pas les détails.

**M. Roberge:** Est-ce que cela voudrait dire que le premier ministre n'a plus confiance dans son ministre des Transports, au point de ne pas le tenir au courant de l'offre?

[Translation]

limit, I would have to say. No one has accumulated a number of shares that would even approach 15 per cent.

**Senator Roberge:** Just to continue on that point, Mr. Chairman.

You say that you have had no indication that anyone would be interested in buying CN and having more than 15 per cent?

**Mr. Young:** No, no. That is not the case. We have had submissions from people who wanted to buy CN, the whole thing. But CN is not for sale to an individual.

**Senator Roberge:** If it is good for the taxpayer, why not?

**Mr. Young:** If someone comes to us with a proposal that shows us that it would be more attractive...

For example, CP has made an offer for CN's assets east of Winnipeg. And it wasn't worth anything, it wasn't serious. When we looked at the tax treatment and the net result for the government, it gave us very little and eliminated the competition. There were a number of reasons why we should not have accepted the CP offer.

But at this point, I cannot imagine that anyone could come along with that kind of offer, but I am always prepared to look at any offer we might get.

As I said, Air Canada was not sold to an individual, it was impossible to do that. We even limited public or corporate participation to 10 per cent.

For Petro-Canada, it's the same thing, there are all sorts of restrictions.

We have gone further than for those two offers. The bill has not yet been approved by Parliament. If someone comes along with an offer that, as they said in *The Godfather*, "we can't refuse", obviously I am prepared to consider such an offer. But there are not a lot of Canadians walking around with a billion dollars in their pockets to buy a railway.

**Senator Roberge:** I still have a few questions, Mr. Chairman, if you will permit me.

I have in hand an offer that the government received, through the chief of staff in the Prime Minister's Office, Jean Pelletier. That offer is for \$1.8 billion, cash, plus the debt, which makes \$4.3 billion. I suppose that you are familiar with that offer?

**Mr. Young:** No.

**Senator Roberge:** You are not familiar with that offer?

**Mr. Young:** No, not the details of the offer. I have heard about the offer but I don't know the details.

**Mr. Roberge:** Does that mean that the Prime Minister no longer has confidence in his Minister of Transport, to the point that he has not familiarized him with the offer?

[Text]

**M. Young:** Non, non. C'est un peu comme les hôteliers, il y en a en qui nous avons confiance, alors que d'autres préfèrent rester dans d'autres hôtels.

**Le sénateur Roberge:** Je vois que vous faites bien vos devoirs.

**M. Young:** Je ne peux pas faire de commentaire sur la confiance du premier ministre, mais vous pouvez lui demander s'il a toujours confiance en moi. Je suis toujours timide à ce sujet.

Mais pour ce qui est de l'offre en question dont j'ai entendu parler (d'ailleurs, ce n'est pas moi qui fais l'analyse des offres), si quelqu'un a une offre sérieuse à faire, on va certainement la regarder.

Mais pour le moment, la politique du gouvernement est de vendre CN sur le marché par l'entremise d'actions. C'est ce qui a été décidé, pas par le ministre des Transports, par le gouvernement et le Cabinet. C'est pour cela que nous avons un projet de loi qui est à l'étude aujourd'hui.

Maintenant, si vous avez des amis qui veulent faire des offres, nous sommes toujours intéressés. Mais ma politique n'est pas de vendre des actifs du gouvernement à mes amis.

**Le sénateur Roberge:** Je continue encore juste un petit peu sur ce sujet, avant de terminer et passer la parole à quelqu'un d'autre.

Les personnes qui ont fait cette offre, ce ne sont pas des amis à nous, ce sont des Libéraux reconnus, notoires d'ailleurs.

**M. Young:** Il faut croire qu'ils vous connaissent assez bien si vous avez l'offre en poche.

**Le sénateur Roberge:** C'est parce que je les connais bien moi aussi, c'est vrai. Vous connaissez M. Claude Frenette, entre autres?

**M. Young:** Non, je ne le connais pas.

**Le sénateur Roberge:** Cette offre prévoit que 55 p. 100 seraient de propriété canadienne et 45 p. 100 de propriété étrangère. Si cette offre est bonne pour le payeur de taxes, est-ce que l'on serait prêt à enlever la limite de 15 p. 100?

**M. Young:** Ce que je suis prêt à faire d'abord, c'est de regarder toutes les propositions. Mais pour le moment, le projet de loi qui est devant nous est la voie que nous allons suivre.

Comme je dis, l'importance que nous attachons à ce que les actionnaires de CN représentent un groupe très large est toujours très importante pour moi.

Maintenant, si le gouvernement décidait, pour une raison quelconque, que CN doit être transférée à une compagnie de façon majoritaire, sinon à 100 p. 100, cela serait une décision prise par le gouvernement, pas par le ministre des Transports.

**Senator Forrestall:** Something which concerns many Canadians is the protection of heritage properties. Could you comment on that?

**Mr. Young:** Mr. Tellier and others who testify this morning will be able to clarify that point. We have taken into account not only the real estate properties that might be of heritage value, but also some of the artifacts of an historical nature. We will look at those and take some measures to move them out before the

[Traduction]

**Mr. Young:** No, no. It's a bit like hotel managers: some of them we have confidence in while others prefer to stay in other hotels.

**Senator Roberge:** I see that you are doing your job well.

**Mr. Young:** I can't comment on the Prime Minister's confidence, but you can ask him whether he still has confidence in me. I am always a little shy on that point.

But as for the offer in question, which I have heard about (and then, I am not the one who analyzes offers), if someone has a serious offer to make, we are certainly going to look at it.

But for the moment, the government's policy is to sell CN on the market, by selling shares. That is what has been decided, not by the Minister of Transport, but by the government and Cabinet. That is why we have a Bill that is being studied today.

Now, if you have friends who want to make offers, we are always interested. But my policy is not to sell government shares to my friends.

**Senator Roberge:** I would like to continue just a little on this point before ending and handing the floor to someone else.

The people who made this offer are not friends of ours, they are well-known Liberals — notorious, in fact.

**Mr. Young:** One would have to think that they know you fairly well if you have the offer in your pocket.

**Senator Roberge:** That is because I too know them well, that is true. You know Claude Frenette, among others?

**Mr. Young:** No, I don't know him.

**Senator Roberge:** This offer provides that 55 per cent would be Canadian owned and 45 per cent foreign owned. If this offer is good for the taxpayer, would you be prepared to lift the 15 per cent ceiling?

**Mr. Young:** What I am prepared to do, first, is to look at all proposals. But for the moment, the Bill that is before us is the route we are going to take.

As I said, I still place great importance on CN shareholders representing a very broad group.

Now, if the government decided, for some reason or other, that a majority of CN, if not 100 per cent, should be transferred to a company, that would be a decision made by the government, not by the Minister of Transport.

**Le sénateur Forrestall:** La protection des éléments du bien patrimonial est quelque chose qui préoccupe un grand nombre de Canadiens. Qu'en pensez-vous, dans le cas qui nous occupe?

**M. Young:** M. Tellier et d'autres personnes qui témoigneront ce matin sauront vous éclairer là-dessus. Nous avons pris en considération non seulement les biens immobiliers qui pourraient présenter un intérêt du point de vue du patrimoine, mais aussi certains artefacts de nature historique. Nous allons étudier le



[Texte]

company is sold. We must determine what is historical and what is not, as well as the value of each item. I do not foresee any major problems.

For example, one person informed us that we had a stainless steel train. That was interesting, and perhaps it should be put aside. We are open to suggestions, because many railroad buffs are familiar with aspects with which we are not.

As well, there are already heritage railroad stations and things of that nature which enjoy a degree of protection.

**Senator Forrestall:** That is not widely known among the public, although it may be known among the leading professional groups of interested and knowledgeable people.

One concern expressed regarding heritage property was that we might lose some heritage artifacts in the disposal of non-rail assets while trying to reduce the debt to a level the government considered manageable for the marketplace. Is it your intention to dispose in a large way of the non-rail holdings?

**Mr. Young:** No. There are several reasons we decided to hive off the non-rail assets, in particular the real estate assets. First of all, no one with whom we discussed this thought we would get \$1 more if we included the non-rail assets. When investors look at a company, they look at core operations of the company, and anything else is extraneous. They do not pay for it.

Real estate that had been considered to be worth approximately \$250 million to \$500 million would have no value. Therefore, the government would retain the non-rail assets, the real estate, in a new entity such as the Canada Lands Corporation or some existing entity into which they could be folded.

As far as the disposal of those assets, we must be careful. The real estate market in Canada is not exactly booming, so we must be selective when disposing of real estate. I would not want to be in the real estate business.

Since we would not be receiving value for the assets when we put out the issue, we will look at it under a new structure, but still with the notion that, as the market provides a reasonable return, we would sell them off.

As far as heritage assets, my earlier comments would apply. We are acutely aware of the need to protect as much of our railroading history as possible. Being from New Brunswick, I am acutely aware of what can happen when you do not take care of those types of assets.

[Translation]

dossier et prendre les mesures nécessaires pour conserver les éléments du patrimoine avant que la société ne soit vendue. Nous devons déterminer ce qui a une valeur historique et ce qui n'en a pas, puis attribuer une valeur à chaque élément. Je ne prévois pas de difficulté majeure.

Par exemple, quelqu'un nous a dit que nous avions un train en acier inoxydable. C'est intéressant: il devrait peut-être être mis de côté. Nous sommes ouverts aux suggestions, car il y a nombre d'amateurs de chemin de fer qui connaissent des choses dont nous ne sommes pas au courant.

De même, il existe déjà des gares ferroviaires patrimoniales et autres choses du genre qui bénéficient d'une certaine protection.

**Le sénateur Forrestall:** Ce n'est pas bien connu parmi les membres du public, mais ce sont des choses que peuvent savoir les principaux regroupements professionnels de gens intéressés et connaissant.

Une des réserves exprimées à ce sujet concernait la possibilité que l'aliénation des éléments de l'actif non ferroviaire, décidée dans l'idée de réduire la dette à un niveau qui serait considéré comme viable sur le marché, se traduirait par la perte de certains artefacts. Avez-vous l'intention de vous défaire, pour une bonne part, de ces éléments?

**M. Young:** Non. Nous avons décidé pour plusieurs raisons de mettre à part les éléments de l'actif non ferroviaire, particulièrement les biens immobiliers. D'abord, il n'y a pas un conseiller qui croyait que nous pouvions obtenir un seul dollar de plus en incluant les éléments non ferroviaires. Quand les investisseurs étudient la situation d'une entreprise, ils étudient son activité de base, de sorte que le reste est considéré comme superflu. Ils ne payent pas pour cela.

Des biens immobiliers dont la valeur est établie entre 250 et 500 millions de dollars environ n'auraient aucune valeur. Par conséquent, le gouvernement conserverait l'actif non ferroviaire, les biens immobiliers, dans une nouvelle société, par exemple la Société immobilière du Canada, ou dans une société existante.

Avant de nous défaire de ces éléments d'actif, il nous faut prendre garde. Le marché de l'immobilier au Canada n'est pas tout à fait effervescent: la vente de biens immobiliers doit se faire de manière sélective. Je ne voudrais pas évoluer dans le monde de l'immobilier.

Comme l'émission ne nous permettrait pas d'obtenir la juste valeur des biens en question, nous allons envisager une nouvelle structure, tout en sachant que nous pourrions nous départir des éléments de cet actif, au fur et à mesure que le marché permet un rendement raisonnable.

Quant aux biens patrimoniaux, ce que j'ai dit plus tôt vaut encore. Nous sommes très sensibles au besoin de protéger la plus grande part possible de notre histoire ferroviaire. Étant originaire du Nouveau-Brunswick, je sais très, très bien ce qui peut se passer si on ne s'occupe pas de ce genre d'actif.

[Text]

**Senator Forrestall:** Will you convert debt to equity? Will you use revenue from the sale of shares to do that?

**Mr. Young:** We have not decided how to treat the debt. The debt of Canadian National is approximately \$2.5 billion. We must do better than that if it is to be attractive to investors. A number of different approaches have been put forward giving credit, in part, for the real estate assets.

CN will sell down some of its assets, or will attempt to. The officials of CN will be able to describe that to you in some detail.

The government's role and how we deal with our responsibility in terms of addressing the debt has not yet been finalized. There will be some interesting discussions with the Departments of Treasury Board and Finance before that is concluded.

**Senator Forrestall:** The debt is \$2 billion more or less. That is made up of both real equity debt and debt itself.

**Mr. Young:** Every kind of debt possible is likely involved.

**Senator Forrestall:** I suspect that is correct.

**Mr. Young:** When you realize that the Scribe Hotel in Paris belonged to CN, you know that much has happened at CN in the last 70 years.

**Senator Forrestall:** What kind of comfort package have you worked out for the poor president and chief executive officer?

**Mr. Young:** I have not worked out any packages. That will be up to their new bosses. There are no comfort packages. All the existing management moves into the new company.

**Senator Spivak:** Mr. Minister, despite the feeling that we need a tough business-like privatization approach to rail, we in this country believe in publicly subsidizing transportation infrastructure. The highways are maintained and subsidized at a cost of billions of dollars.

You said earlier that if the government wants to maintain a service, then it will pay for it. Will that be the case with Churchill?

Will you help the western grain farmers, for example, if indeed grain-car allocation and efficiency are not what is expected? The economy of the western provinces depends upon that.

Is it in the public interest to sell the rail beds and the track system? Is there any room in government policy to maintain a rail system where lines will be abandoned as a profit-taking measure? In those places where lines may be abandoned and where there may be no shortline, will you subsidize truck traffic and highways?

Why is it equitable to maintain the office in Montreal? What about the CN yards in Winnipeg?

[Traduction]

**Le sénateur Forrestall:** Allez-vous convertir des dettes en capitaux propres? Allez-vous utiliser le produit de la vente des actions pour faire cela?

**M. Young:** Nous n'avons pas encore décidé de la façon de traiter la dette. La dette du Canadien National s'élève à environ 2,5 milliards de dollars. Nous devons faire mieux pour que les investisseurs y voient une offre attrayante. Un certain nombre d'approches ont été proposées, les biens immobiliers étant, en partie, mis à contribution.

Le CN vendra une partie de son actif ou il essaiera de le faire. Les représentants du CN pourront vous décrire cela de façon plus détaillée.

Notre rôle, au gouvernement, et notre façon d'assumer notre responsabilité concernant la dette n'ont pas encore été établis de façon définitive. Il y aura auparavant des discussions intéressantes avec le Conseil du Trésor et le ministère des Finances.

**Le sénateur Forrestall:** Le CN est endetté de plus ou moins 2 milliards de dollars. Cela comprend les éléments du passif et la dette proprement dite.

**M. Young:** Toutes les formes possibles de dettes s'y trouvent probablement.

**Le sénateur Forrestall:** J'imagine que vous avez raison.

**M. Young:** Quand on sait que l'Hôtel Scribe, à Paris, a déjà appartenu au CN, on sait qu'il s'est passé beaucoup de choses au CN depuis 70 ans.

**Le sénateur Forrestall:** Quel genre d'indemnité de départ avez-vous prévue pour le pauvre président-directeur général?

**M. Young:** Je n'ai prévu aucune indemnité. Il reviendra à leurs nouveaux patrons de décider de la chose. Il n'y a pas d'indemnité de départ. Tous les membres de la direction en place feront partie de la nouvelle société.

**Le sénateur Spivak:** Monsieur le ministre, même si certains croient que le secteur ferroviaire bénéficierait d'une rigoureuse application du principe de la privatisation, nous, au Canada, croyons à l'idée de subventionner l'infrastructure des transports. Les autoroutes sont maintenues et subventionnées au prix de milliards de dollars.

Vous avez dit plus tôt que si le gouvernement veut maintenir un service, il en assumera alors les frais. Est-ce que cela vaut pour le cas de Churchill?

Allez-vous aider les céréaliers de l'Ouest, par exemple, si l'efficacité et l'allocation des wagons à céréales se révèlent être en-deçà des attentes? L'économie des provinces de l'Ouest en dépend.

Est-il dans l'intérêt public de vendre l'emprise et les voies ferrées? Le gouvernement peut-il maintenir un réseau dont les lignes seront abandonnées parce qu'elles ne sont pas rentables? Aux endroits où les lignes seront peut-être abandonnées et où il n'y a peut-être pas de chemins de fer sur courte distance, allez-vous subventionner la circulation des camions et les routes?

En quoi est-il équitable de maintenir le bureau à Montréal? Que fait-on des cours du CN à Winnipeg?



[Texte]

**Mr. Young:** As far as Churchill is concerned, my view is that when a service is mandated, which determination is within the role of government, then government should pay for it. We would not want to be put in the position where CP, for example, is asked to provide a service just because we think it is a good idea. If we think it is essential, we will pay CP to provide that service.

The more transparent these things become, the more Canadians will understand what has been happening. For example, with VIA, we had situations where an individual was paying \$75 for a ticket and the Canadian taxpayer was paying \$350. Canadians do not believe in that type of thing.

If government felt it wanted to provide a service to Tracadie, New Brunswick, which would be a nice place to have a spur line, the government would have to decide whether we need a CN line going into the minister's home town. If we do, the government will pay for it, and CN will provide the service.

On the question of western farmers and car allocations and the abandonment of rail in the west, we are giving a clear signal in another piece of legislation that we hope there will be a far greater take-up of shortlines.

There will be a major abandonment of light-density rail lines. There is no question about that. They cannot be sustained in any event because of the nature of the line that is there, the quality of the steel, and so forth.

There are options. If wheat pools want to get into the railroading business, the new regulatory legislation will allow them to do that. If private sector companies wish to do it, they will be able to do so as well.

One reason for the small amount of shortline operation is that we have had all kinds of regulations requiring the rail system to maintain service in areas which are unprofitable for all kinds of reasons. Whether CN was privatized or not, the regulatory reform being addressed and questioned here must take place in any event. The privatization of CN is not the reason d'être for the regulatory reform. The regulatory reform must be undertaken because railroads are no longer functioning in Canada today the way they did 20 or 30 or 40 years ago, and they can no longer continue to function like that.

As we said in our opening exchange with the chairman, we are acutely aware of this in Atlantic Canada. We like railroads too. We think they provide a service. We have products that need to be shipped both in and out. CP has already disappeared, and in two provinces there is no rail service of any kind.

That is not a phenomenon we want to see continue across the country on an *ad hoc* basis. The regulatory reform package will take care of it in some cases. The privatization of CN has nothing to do with rail abandonment per se. That will come under regulatory reform.

[Translation]

**M. Young:** Pour ce qui touche Churchill, à mon avis, quand un service est obligatoire, décision qui relève du gouvernement, le gouvernement doit en assumer les frais. Nous ne voudrions pas nous trouver dans une situation où le CP, par exemple, est appelé à fournir un service simplement parce que nous croyons qu'il s'agit d'une bonne idée. Si nous croyons que le service est essentiel, nous allons payer le CP pour qu'il le fournisse.

Plus ces choses deviendront transparentes, plus les Canadiens comprendront ce qui se passe. Par exemple, chez VIA Rail, il y a eu des cas où une personne payait son billet 75 \$, alors que le contribuable canadien devait payer 350 \$. Les Canadiens sont contre ce genre de choses.

Si le gouvernement jugeait bon de fournir un service à Tracadie, au Nouveau-Brunswick, ce qui serait un beau lieu pour une ligne secondaire, il lui faudrait décider s'il convient de faire passer une ligne du CN par le village natal du ministre. Le cas échéant, c'est le gouvernement qui en fait les frais, et le CN fournit le service.

Quant aux cultivateurs de l'Ouest, à l'allocation de wagons et à l'abandon des lignes dans l'Ouest, nous faisons voir clairement dans un autre projet de loi que nous espérons voir un nombre nettement plus grand de chemins de fer sur courte distance.

Les lignes à faible densité seront, pour une bonne part, abandonnées. Cela ne fait aucun doute. On ne peut les conserver, de toute façon, étant donné la nature même de ces lignes, de la qualité de l'acier, et ainsi de suite.

Il existe des options. Si les syndicats du blé veulent s'engager dans le secteur ferroviaire, les nouvelles lois de réglementation leur permettront désormais de le faire. Si des sociétés du secteur privé veulent le faire, elles pourront le faire aussi.

Une des raisons pour lesquelles il y a si peu de chemins de fer sur courte distance, c'est que nous avons créé toutes sortes de règles qui obligent le secteur ferroviaire à maintenir le service dans des zones où il n'est pas rentable de le faire pour toutes sortes de raisons. Que le CN soit privatisé ou non, la réforme réglementaire qui est abordée, et remise en question, ici, doit se faire de toute façon. La privatisation du CN n'est pas la raison d'être de la réforme réglementaire. La réforme réglementaire doit se faire parce que les chemins de fer ne peuvent plus fonctionner au Canada comme ils fonctionnaient il y a 20 ou 30 ou 40 ans, et ils ne peuvent plus fonctionner de cette façon.

Comme le président du comité et moi-même avons pu le dire au début, nous sommes très sensibles à ce fait dans la région de l'Atlantique. Nous aimons les chemins de fer, nous aussi. Nous croyons qu'ils fournissent un service. Il nous faut expédier des produits et en recevoir. Le CP a pratiquement disparu, et le service ferroviaire est tout à fait inexistant dans deux provinces.

Ce n'est pas un phénomène que nous voulons voir se propager ici et là, partout au pays. La réforme réglementaire réglera le problème dans certains cas. La privatisation du CN et l'abandon des lignes sont deux questions distinctes. L'abandon des lignes est touché par la réforme réglementaire.

[Text]

I like to be as clean as I can on jurisdictional questions regarding subsidies to trucks and highways. We participate in highway construction as a federal government, but always on the basis of the provinces setting out their priorities in terms of routing and how they want to develop their road systems.

I may be wrong, but I am not aware of any subsidies paid to trucks with the exception of ARFA/MARFA in Atlantic Canada. In the west, WGTA was paid to railroads; in Atlantic Canada, 80 per cent of it went to trucks. We have abolished the subsidy programs both in Western Canada and in Eastern Canada.

The eastern Canadian subsidy is to trucks, but only east of Lévis, Quebec will disappear. To my knowledge, the federal government was not involved in any subsidies to trucks anywhere else in the country.

As a public policy issue, one reason we are aggressive about CN commercialization and the reform of the broad transportation sector is to ensure there is real competition in all transportation modes. We think it is absolutely essential to have a modern, affordable, and efficient rail system. We cannot afford to lose the rail system, and the fact is that we were losing it.

I am very much a supporter of rail. I would like to see us do more with VIA in terms of making it more commercially viable as well.

Regarding CN headquarters, we do not think there is any possibility of putting out a company where yards are required or some specific section of the railroad must be continually maintained. It would be nice if they did it; however, mandating that would not work. Since I have seen CN shut down the Moncton yards, I am probably not as partial to yards in the other parts of the country as I should be.

**Senator Spivak:** I am not sure I understand your theory in terms of public policy. Other governments, particularly in Europe, are investing heavily in various kinds of rail structure for the long term. Transportation infrastructure is important for the economy.

Are you saying it is important that the government maintain a rail line to Churchill? Are you saying that, in the future, the government may see its way clear to invest in these kinds of projects so Canada can go into the twenty-first century with a rail system somewhat like other countries?

**Mr. Young:** I am always intrigued by what is happening in other countries. I hope I have done my homework on this. The country with which I deal the most is the United States of America, which is where we compete. We move goods there, and they move goods toward us.

[Traduction]

J'aime être le plus clair possible sur les questions de compétences concernant les subventions destinées au secteur du camionnage et à l'aménagement des routes. En tant que gouvernement fédéral, nous participons à la construction des routes, mais toujours selon les priorités que peuvent établir les provinces concernant l'aménagement du réseau routier.

Je me trompe peut-être, mais il n'y a pas de subventions versées au secteur du camionnage, à l'exception des subventions au transport des marchandises dans la région de l'Atlantique et dans les Maritimes. La Loi sur le transport du grain de l'Ouest prévoit des paiements aux chemins de fer. Dans la région de l'Atlantique, 80 p. 100 des subventions ont été versées au secteur du camionnage. Nous avons éliminé les programmes de subvention dans l'Ouest et dans l'Est du Canada.

La subvention pour l'Est du Canada, qui vise les camions, mais seulement à l'est de Lévis, au Québec, doit disparaître. À ma connaissance, le gouvernement fédéral ne subventionne le secteur du camionnage nulle part ailleurs au pays.

Pour une raison qui relève de la politique publique, nous cherchons vigoureusement à commercialiser le CN et à réformer le secteur des transports dans son ensemble pour nous assurer que tous les modes de transport font l'objet d'une concurrence véritable. Nous estimons qu'il est absolument essentiel de disposer d'un réseau ferroviaire moderne, abordable et efficient. Nous ne pouvons nous permettre de perdre le réseau ferroviaire, et le fait est que nous sommes en train de le perdre.

Je suis un grand partisan du transport par rail. J'aimerais aussi que nous en fassions plus pour VIA Rail, pour rendre cette société plus viable sur le plan commercial.

Quant au siège social du CN, nous ne croyons pas qu'il soit possible de privatiser une société dont certaines cours de triage ou certaines voies ferrées doivent toujours être maintenues. Ce serait bien si la société décidait de le faire; toutefois, il ne serait pas viable de l'imposer. Depuis que j'ai vu le CN «fermer» ses installations à Moncton, je tiens probablement moins que je devrais aux autres installations du pays.

**Le sénateur Spivak:** Je ne suis pas certaine de comprendre votre théorie du point de vue de la politique publique. D'autres gouvernements, particulièrement en Europe, font d'importants investissements à long terme dans des structures ferroviaires de diverses natures. L'infrastructure des transports est importante pour l'économie.

Dites-vous qu'il importe que le gouvernement maintienne une ligne ferroviaire à destination de Churchill? Dites-vous que, à l'avenir, le gouvernement décidera peut-être enfin d'investir dans les projets de cette nature pour que le Canada puisse s'engager dans le XXI<sup>e</sup> siècle avec un réseau ferroviaire qui ressemble au moins un peu à ceux d'autres pays?

**M. Young:** Ce que l'on fait dans d'autres pays m'intrigue toujours. J'espère que j'ai bien fait mes devoirs ici. Le pays avec lequel je traite le plus, c'est les États-Unis, notre concurrent. Nous envoyons des marchandises aux États-Unis, et les États-Unis envoient des marchandises chez nous.



[Texte]

As far as Europe is concerned, technically that is correct. France, Germany, and Austria are investing some money.

Although the U.K. is not part of Europe in terms of the continent, it has gone the other way. Mrs. Thatcher and others have gone to very significant privatization. As a matter of fact, I have just returned from the Council of European Ministers of Transport. As the British privatize, they will have 90 operating units of various kinds running the railroads in the U.K. I will not comment upon whether that will be workable.

There is not one model. I have also looked at the systems in Australia and New Zealand. When you talk about being like other countries, it depends upon what other country you wish to be like.

The Europeans are talking about TGV, which is remarkable technology for a passenger facility. It is, however, quite a different kind of approach with regard to the density of population and the goods they are moving. Even there, they are having enormous problems with their truck traffic, especially that coming from the newly freed eastern European countries.

The geography of Canada from Halifax to Vancouver is quite different from the very tightly-knit European community on the continent to which you are referring.

**Senator Spivak:** I am referring to a logical mix of public and private and a logical look at what sorts of transportation are viable for what kinds of distances. The Europeans seem to have a logical approach to this. I am wondering how our country will develop. This is just one piece of the puzzle. I am asking you about general public policy.

**Mr. Young:** We are trying to develop a coherent policy. We have CP in the private sector. We are probably one of the few countries in the world which has two competing railroads: one privately owned and the other publicly owned. I quite agree with you that the government should have a coherent policy. As I put forward the process of the CN commercialization, I hope that the transportation reform package will be coherent and that it will mean that we will have two private railroad companies competing, more or less.

Much of the competition is an illusion. Depending on where the tracks are located, what product you are moving and so forth, there is not as much competition as some people think there is.

However, in the final analysis, if we have two rail systems working and a system of shortline railroads whenever and wherever governments, be they federal or provincial, determine that a service should be provided, the public policy which I would espouse is that government pays for that in a transparent way. It does not play games with it; it simply says that we should have this service, that it is good public policy, and that it will cost X amount of dollars.

[Translation]

Quant à l'Europe, vous avez raison, au sens strict. La France, l'Allemagne et l'Autriche investissent.

Le Royaume-Uni n'est pas situé sur le continent européen, mais je dois tout de même dire qu'il a choisi l'autre voie. Mme Thatcher et d'autres ont adopté un programme de privatisation très poussé. D'ailleurs, je reviens tout juste du conseil des ministres des Transports d'Europe. Avec la privatisation au Royaume-Uni, il finira par y avoir 90 unités opérationnelles de diverses natures qui exploiteront les chemins de fer. Je ne me prononcerai pas sur la viabilité de la chose.

Il n'y a pas qu'un modèle. J'ai aussi étudié les réseaux de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. On peut parler d'autres pays, mais il faut savoir quel pays on veut pour modèle.

Les Européens parlent du TGV, dont la technologie est remarquable pour un train de passagers. Toutefois, étant donné la densité de la population et les marchandises qu'on transporte en Europe, l'approche est très différente. Et la circulation des camions cause des problèmes énormes même en Europe, surtout les camions provenant des nouvelles républiques de l'Est.

La géographie du Canada, de Halifax à Vancouver, est très différente de celle de la communauté européenne dont vous parlez, où les villes sont situées très près les unes des autres.

**Le sénateur Spivak:** Je parle d'une combinaison logique d'éléments publics et d'éléments privés, d'un regard logique porté sur les modes de transport viables pour telle ou telle distance. Les Européens semblent aborder le problème de façon logique. Je me demande où le Canada se dirige de ce point de vue. Ce n'est qu'un élément du casse-tête. Je vous demande qu'elle est la politique publique du point de vue général.

**M. Young:** Nous essayons de mettre au point une politique cohérente. Il y a le Canadien Pacifique, dans le secteur privé. Nous formons probablement l'un des rares pays au monde qui ait deux sociétés ferroviaires en concurrence: une qui appartient au secteur privé, l'autre, au secteur public. Je suis tout à fait d'accord avec vous: le gouvernement devrait avoir une politique cohérente. Tandis que j'essaie de commercialiser le CN, j'espère que la réforme des transports sera cohérente et qu'elle finira par donner deux sociétés ferroviaires qui se font concurrence, plus ou moins, dans le secteur privé.

Pour une bonne part, la concurrence est illusion. Selon l'endroit où la voie ferrée est aménagée, selon le produit qui doit être transporté et ainsi de suite, il n'y a pas tant de concurrence que certaines personnes le pensent.

Toutefois, en dernière analyse, si nous disposons de deux grands réseaux ferroviaires et d'un réseau de chemin de fer sur courte distance là où les autorités, qu'elles soient fédérales ou provinciales, auront déterminé qu'il faut fournir tel ou tel service, selon la politique publique que j'embrasserais moi-même, le gouvernement en assumerait les frais de façon transparente. Ce n'est pas un jeu pour le gouvernement: il faut dire simplement que tel ou tel service devrait être fourni, qu'il est justifié du point de vue de la politique publique, et qu'il coûtera X dollars.

[Text]

**Le sénateur Nolin:** Plusieurs d'entre nous avions perdu espoir de vous revoir devant un comité du Sénat. C'est avec plaisir que je salue votre présence.

Vous avez répondu au sénateur Roberge tout à l'heure que ce n'est pas vous qui examiniez les offres. Qui les examine ?

**M. Young:** Je n'examine pas les offres dans le sens que lorsque le CP a fait une proposition pour l'achat des actifs de l'Est du CN, je n'ai pas fait l'analyse de l'offre en détail. Dans le cas de cette offre-là, l'analyse a été faite par Wood Gundy pour Transport Canada, et l'analyse du CN a été faite par une compagnie et eux seuls pourront vous dire qui ils ont mandaté pour cette analyse.

Après que les analyses sont faites, évidemment, le gouvernement se penche sur la question et moi-même je fais partie de ce groupe-là qui vont étudier les analyses qui ont été faites par les professionnels.

**Le sénateur Nolin:** Si une offre est déposée au bureau du premier ministre, comme le disait le sénateur Roberge, il y a un comité qui va examiner l'offre et une attention sérieuse va être portée à l'offre.

**M. Young:** Peut-être. Si l'offre est sérieuse, il faut que l'attention qui y soit portée soit sérieuse aussi. Nous avons reçu plusieurs indications de gens qui disent qu'ils seraient intéressés à l'acheter. C'est un peu comme lorsqu'on stationne notre automobile en ville et que celle-ci est spéciale, les passants veulent l'acheter, ils ont souvent l'ambition de l'acheter, mais ils n'ont pas toujours les moyens. Je ne passe donc pas beaucoup de temps à étudier toutes les possibilités, mais celles qui sont sérieuses, on les traitera de façon sérieuse.

**Le sénateur Nolin:** Mais il n'y a pas de doute que si un groupe de Canadiens qui a réuni 1 milliard 800 millions, cela se sait. Dans les milieux financiers on ne ramasse pas 1 milliard 800 millions comme cela, juste en prétendant le faire. Je présume que s'il y a une offre comme telle qui a été déposée, il y a un certain sérieux.

**M. Young:** Cela pourrait être comme l'offre de Paxport, qui n'avait pas d'argent.

**Le sénateur Nolin:** Et qui, finalement, en a trouvé.

**M. Young:** L'argent de quelqu'un d'autre, oui.

**Le sénateur Nolin:** Vous nous avez répondu tout à l'heure que peut-être *Canada Lands Corporation* pourrait-être responsable des actifs immobiliers du CN.

**M. Young:** C'est une des possibilités.

**Le sénateur Nolin:** Est-ce qu'il y en a d'autres ?

**M. Young:** Oui, on pourrait, par exemple, créer une structure parce que *CN Real Estate* est une corporation affiliée à Canadien National. Il y a d'autres possibilités où l'on pourrait regrouper les actifs de CN du côté immobilier dans une structure quelconque. Il y a plusieurs modèles qui pourraient être suivis, même une corporation de la Couronne.

**Le sénateur Nolin:** Ma question principale est la suivante: Vous avez tout à l'heure répondu à une question du sénateur Forrestall au niveau de la diminution de la dette du CN. En lisant

[Traduction]

**Senator Nolin:** Some of us had lost hope that you would come back before a Senate committee. I am pleased to greet you here.

You answered Senator Roberge just now that you were not the one who was examining offers. Who is examining them?

**Mr. Young:** I do not examine offers in the sense that when CP made a proposal to buy CN's eastern assets, I did not analyze the offer in detail. In the case of that offer, the analysis was done by Wood Gundy for Transport Canada, and the analysis of CN was done by a company, and they alone will be able to tell you who they retained for that analysis.

After the analyses are done, of course, the government will consider the question and I myself am a member of the group that will study the analyses done by the professionals.

**Senator Nolin:** If an offer is submitted to the Prime Minister's Office, as Senator Roberge said, there is a committee that will examine the offer and the offer will be given serious attention.

**Mr. Young:** Perhaps. If the offer is serious, the attention it is given will have to be serious too. We have received several indications from people saying that they might be interested in buying it. It is a bit like when you park your car in town and it's something special, passers-by want to buy it, they often have an ambition to buy it but they don't always have the money. I am therefore not spending a lot of time studying all the possibilities, but those that are serious will be dealt with seriously.

**Senator Nolin:** But there is no doubt that if a group of Canadians who had got 1 billion 800 million dollars together, that we know. In the financial world you don't get 1 billion 800 million dollars together just like that, just by saying you've done it. I assume that if an offer like that has been submitted, it is somewhat serious.

**Mr. Young:** It might be like the offer from Paxport, which didn't have the money.

**Senator Nolin:** And ultimately it found it.

**Mr. Young:** Someone else's money, yes.

**Senator Nolin:** You answered a moment ago that perhaps the Canada Lands Corporation could be responsible for CN's real estate assets.

**Mr. Young:** That is one of the possibilities.

**Senator Nolin:** Are there others?

**Mr. Young:** Yes, for example we could create a structure, because CN Real Estate is a corporation affiliated with Canadian National. There are other possibilities in which we could bring CN's real estate assets together into some sort of structure. There are several models that could be followed, even a Crown corporation.

**Senator Nolin:** My main question is this: a moment ago you answered a question from Senator Forrestall relating to paying down CN's debt. In reading your comments before the Transport



[Texte]

vos commentaires devant le comité des Transports de la Chambre des communes, en lisant le témoignage du président de Canadien Pacifique, on a un peu plus donné que la réponse que vous avez donnée au sénateur Forrestall.

Il y a une dette de 2 milliards 500 millions, à peu près, vous voulez la descendre à 1.5 milliards. On parle de façon plus ou moins.

**M. Young:** Je ne veux pas être pris à C.D. Howe avec un million ici et un million là.

**Le sénateur Nolin:** Cela n'est pas grave. On parle de milliards, comme vous l'avez dit dans votre témoignage, vous, un jeune de l'Acadie, parler de milliards, vous n'étiez pas habitué à cela, mais aujourd'hui vous vous êtes trouvé une raison et vous vous en trouvez bien à l'aise.

Soyons précis: disons, en chiffres ronds, 2.5 moins 1.5, il manque 1 milliard. Vous pensez trouver entre 400 et 600 millions de valeurs immobilières.

**M. Young:** Avec ce qui serait vendu et ce qui serait retenu.

**Le sénateur Nolin:** Il reste 400 millions, est-ce que ces 400 millions vont provenir d'argent du gouvernement canadien?

**M. Young:** Il y a des possibilités et je ne veux pas aller dans les détails, parce qu'il va falloir analyser la situation de très près avec le ministère des Finances et le Conseil du Trésor. Ce qui nous intéresse, c'est le net au gouvernement. On peut jouer, et je ne veux pas me servir du terme de façon légère. Il y a plusieurs options, à savoir comment nous allons restructurer la dette. Pour moi, il a deux priorités.

Premièrement, il faut que la dette soit restructurée de façon à ne pas désavantager CP. En d'autres mots, ne pas donner une longueur d'avance au CN sur le marché sur le plan compétitif et cela inclut la définition ou l'interprétation du «Debt/Equity Ratio» par les maisons qui font l'analyse de la cote de crédit du CN. Nous visons un triple «B», ce qui n'est quand même pas fort, mais un triple «B» qui, je l'espère, sera stable et qui donnera la chance au CN de financer ses activités.

Deuxièmement, quel est le net au gouvernement. De jouer aux dés ou d'essayer de contourner le système avec des crédits et avec une valeur attribuée pour les immeubles et tout le reste, pour moi, cela ne donne pas grand-chose. Je veux être certain que cela est transparent; que ce qui reste au gouvernement après la vente, à savoir, les parts ou les actions du CN, je veux que cela soit clair pour le payeur de taxes. Après que tout est fait et que tout est dit, voilà ce qui reste à la caisse pour le Trésor du gouvernement du Canada.

Je suis loin d'être comptable, mais j'insiste pour que cela soit transparent. Il y a plusieurs options, comme je l'ai dit, pour arriver à maîtriser le problème de la dette afin de rendre l'émission assez attrayante pour les investisseurs.

Mais à la fin de la journée, la seule chose qui va compter, c'est de savoir si l'on a été équitable avec CP au niveau du fonctionnement du CN, et si le payeur de taxes a reçu un montant

[Translation]

Committee of the House of Commons, in reading the testimony of the President of Canadian Pacific, you said a bit more than the answer you gave Senator Forrestall.

There is a debt of 2 billion 500 million, more or less, and you want to reduce to 1.5 billion. We are talking in round figures.

**Mr. Young:** I don't want to be like C.D. Howe with a million here and a million there.

**Senator Nolin:** That's OK. We are talking about billions, as you said in your testimony — you, a young guy from Acadia, talking about billions, you weren't used to that, but today you have found a reason and you are quite comfortable with it.

Let's be precise: say, in round figures, 2.5 less 1.5, we're short 1 billion. You think you can get between 400 and 600 million for the real estate.

**Mr. Young:** With what would be sold and what would be retained.

**Senator Nolin:** There's still 400 million; is that 400 million going to come out of Canadian government money?

**Mr. Young:** There are some possibilities and I am not going to go into the details because we have to analyze the situation very carefully with the Department of Finance and Treasury Board. What is of concern to us is the government's net. We can play, and I don't want to use the term lightly. There are several options, as to how we are going to restructure the debt. In my view, there are two priorities.

First, the debt has to be restructured in such a way as not to put CP at a disadvantage. In other words, not give CN a head start in the market in competitive terms, and that includes the definition or interpretation of the debt/equity ratio for the firms that do the analysis of CN's credit rating. We are aiming for a triple "B", which isn't really very strong, but a triple "B" which, I hope, will be stable and will give CN a chance to finance its activities.

Second, what is the government's net. To roll the dice or to try to get around the system with credits and an assigned value for the real estate and everything else, in my view that doesn't accomplish much. I want to be certain that it is transparent; that what the government is left with after the sale — CN's shares — I want it to be clear to the taxpayer. After everything is said and done, this is what is left in the till for the Canadian government treasury.

I am certainly not an accountant, but I insist that it be transparent. There are a number of options, as I said, that will enable us to handle the debt problem so as to make the issue attractive enough to investors.

But at the end of the day, the only thing that will count is whether we have been fair with CP in terms of CN's operations and whether the taxpayer has received an amount that we can

[Text]

que l'on peut véritablement dire que c'est ce que nous avons reçu à la fin de toute la situation pour le Canada.

**Le sénateur Nolin:** Il n'y a pas de doute que le témoignage du président du CP est important, votre remarque d'ailleurs, je pense, a été bien prise en note par CP à l'effet de vous assurer d'une compétition féroce mais quand même équitable entre le CP et le CN.

Sur la question de la transparence des mouvements d'argent, malgré que l'on parle de gros sous, il n'en reste pas moins que l'argent en plus va venir des acheteurs des actions du CN et des acheteurs des biens immobiliers, et on n'est pas rendu au net encore. Il va falloir soustraire ce que le gouvernement va avoir injecté dans la réduction de la dette. Tout cela va devoir être pris en considération lorsque vous allez dire aux Canadiens: «Voici le résultat net de l'opération. On espère que cela va rapporter quelque chose, X millions de dollars.»

Je présume que votre collègue du ministère des Finances et vous-même avez déjà discuté de votre marge de manoeuvre en matière de capacité pour le gouvernement fédéral d'aider financièrement cette réduction de la dette. Je présume que vous n'avez pas entrepris tout ce processus sans avoir déjà une idée, idée que vous avez sûrement partagée avec le ministre des Finances et le président du Conseil du Trésor et certainement avec vos conseillers financiers qui sont à préparer le prospectus du CN. C'est cela ma question: Quelle est votre marge de manoeuvre?

**M. Young:** Lorsqu'on a parlé de la dette, c'est bien connu, tout le monde sait que c'est environ 2,5 milliards de dollars. Pour ce qui est des règles du jeu qui nous imposent, connaissant la valeur des actifs, une dette qui sera acceptable au marché de 1,5 millions moins ou plus, je ne pense pas plus, peut-être un peu moins, ce sont là des chiffres qui sont connus.

Au niveau de savoir comment nous allons faire les démarches et comment nous allons attribuer la participation du gouvernement du Canada, cela sera dans prospectus. Nous en sommes toujours aux discussions avec le ministre des Finances et je crois qu'il serait acceptable de s'assurer que ces informations-là, lorsqu'on les présentent au grand public mais surtout aux investisseurs, soient absolues. Je ne veux pas spéculer sur comment on pourrait, peut-être y arriver. Lorsque sera venu le temps, nous voulons être absolument clair et précis dans nos déclarations.

Comme vous le savez, pour être côté pour le marché de New York, Toronto et Montréal, on ne va pas laisser planer de la spéculation de la part du ministre des Transports qui va être, dans ce cas-ci, assujetti aux espoirs sans doute du ministre des Finances.

**Le sénateur Nolin:** Je l'espère, je vous remercie, monsieur le président.

**Senator Forrestall:** You have given some assurances that pensions will be honoured. I take you back to the Route Canada employees. There is still a moral obligation there and a difficult legal one.

[Traduction]

genuinely say, this is what we received, when the whole thing is over, for Canada.

**Senator Nolin:** There is no doubt that the testimony of the President of CP is important, and I think your point was also well taken by CP, when you said that you would ensure ferocious but still fair competition between CP and CN.

On the question of the transparency of the movements of money, despite the fact that we are talking about big dollars, nonetheless the additional money is going to come from the purchasers of the CN shares and of the real estate, and we haven't got to the net yet. We will have to subtract what the government will have injected into debt reduction. All that will have to be taken into consideration when you tell Canadians: "This is the net result of the transaction. We hope that it will bring in something, X million dollars."

I assume that you have discussed with your colleague in the Department of Finance what margin you have in terms of the federal government's ability to assist financially in reducing the debt. I assume that you have not embarked on this whole process without already having some idea, an idea that you have surely shared with the Minister of Finance and the President of the Treasury Board and certainly with your financial advisers who will be preparing the CN prospectus. That is my question: what margin do you have?

**Mr. Young:** When we spoke about the debt, that is well known, everyone knows that it is about 2.5 billion dollars. In terms of the rules of the game that we are establishing, knowing the value of the assets, a debt that would be acceptable on the market, of 1.5 million more or less, I don't think any more, perhaps a bit less, these figures are known.

In terms of knowing how we are going to proceed and how we are going to allocate the participation of the government of Canada, that will be in a prospectus. We are still at the discussion stage with the Minister of Finance and I believe that it would be acceptable to ensure that when we present this information to the general public, but particularly to investors, it is absolute. I don't want to speculate on how we might be able to arrive at that. When the time comes, we want what we say to be absolutely clear and precise.

As you know, to be listed on the New York, Toronto and Montreal markets, we are not going to float speculation by the Minister of Transport that will, in this case, undoubtedly be subject to the hopes of the Minister of Finance.

**Senator Nolin:** I hope so, thank you, Mr. Chairman.

**Le sénateur Forrestall:** Vous semblez avoir promis qu'on fera honneur aux pensions dues. Je vous rappelle le cas des employés de Route Canada. Voilà un dossier où il reste encore une obligation morale et une obligation difficile du point de vue juridique.



[Texte]

**Mr. Young:** I have a great deal of compassion for the problems that some of the Route Canada employees have had to deal with over the years because of a deal with which I am sure you are familiar. Unfortunately, for those people, moral obligations do not easily translate into the kind of solution some of them would like to see.

I am prepared to provide the committee a document dealing with CN pensions and how they will be treated in this sale. It also deals extensively with the Route Canada matter as well.

**Senator Forrestall:** I appreciate that.

**Le sénateur Gauthier:** Monsieur le ministre. Vous attachez une grande importance à la réglementation. Je pense qu'il y a un projet de loi qui a été déposé à la Chambre des communes concernant la déréglementation et le transport ferroviaire au Canada?

**M. Young:** Le projet de loi touche tous les modes de transport mais, évidemment, il est très important pour le système ferroviaire.

**Le sénateur Gauthier:** Est-ce que ce projet de loi va être adopté bientôt? Ce projet de loi va de pair avec le projet de loi C-89 que l'on discute maintenant, il faut comprendre les deux si l'on veut être capable de comprendre.

**M. Young:** Le projet de loi sur la déréglementation en est un qui a une importance, même si nous n'étions pas en train de considérer le projet de loi C-89 parce que cela touche au CP et les autres modes de transport. Pour le moment, sénateur Gauthier, on a fait la première lecture à la Chambre des communes, et le comité, j'espère, des transports de la Chambre des communes va faire une pré-étude du projet de loi, car nous n'avons pas pu le faire avancer à travers le processus législatif suffisamment pour qu'il soit déféré au comité de façon traditionnelle.

**Le sénateur Thériault :** Bienvenue, monsieur le ministre. Je suis toujours heureux de vous revoir devant le comité du Sénat parce qu'à la longue, les sénateurs viendront à connaître Doug Young, comme moi je le connais 95 p. 100 du temps, totalement très positif et 5 p. 100 de fois où il peut manquer de patience. Alors le Canada est très bien servi par le ministre des Transports du Nouveau-Brunswick.

On parle de compétition dans le transport par rail, mais cette compétition-là n'existe plus depuis quelque temps dans les provinces de l'Atlantique et n'existera pas du tout pour le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et presque tout l'Est du Québec. Quelle sorte de moyens aurez-vous pour vous assurer que le nouveau CN va servir ce coin-là du pays avec équité?

**M. Young:** Sénateur Thériault, vous pouvez comprendre que cela est très important pour moi personnellement, et je sais que mes collègues de l'Atlantique partagent l'inquiétude qui plane depuis que Pacifique a abandonné le réseau de Montréal-Halifax. Par exemple, le port de Saint-Jean est desservi seulement par une branche du CN à partir de Moncton.

[Translation]

**M. Young:** J'ai beaucoup de sympathie pour certains des employés de Route Canada, qui ont dû affronter de nombreux problèmes au fil des ans à cause d'une entente que vous connaissez bien, j'en suis sûr. Malheureusement, les obligations morales ne donnent pas facilement le genre de solution que certains d'entre eux aimeraient bien voir.

Je suis prêt à fournir au comité un document traitant des pensions au CN et de la façon dont elles seront traitées avec la vente des actions. Le document traite aussi à fond du cas de Route Canada.

**Le sénateur Forrestall:** Je l'apprécie.

**Senator Gauthier:** Mr. Minister. You place great importance on the regulations. I think that a bill has been tabled in the House of Commons concerning deregulation and rail transport in Canada?

**Mr. Young:** The Bill relates to all modes of transport, but obviously it is very important for the railway system.

**Senator Gauthier:** Will the bill be passed in the near future? That bill goes hand in hand with Bill C-89, which we are now discussing; the two have to be understood if we are to be able to understand it.

**Mr. Young:** The deregulation bill is an important one even if we were not in the process of considering Bill C-89, because it affects CP and the other modes of transport. For the moment, Senator Gauthier, the House of Commons has given it first reading, and I hope that the House of Commons Transport Committee will do a preliminary study of the bill because we have not been able to get far enough through the legislative process to refer it to committee in the traditional manner.

**Senator Thériault:** Welcome, Mr. Minister. I am always happy to have you before the Senate committee because in the long-term the senators will get to know Doug Young, as I know him — very positive 95 per cent of the time and 5 per cent of the time short on patience. So Canada is very well served by the Minister of Transport from New Brunswick.

We are talking about competition in rail transport, but this kind of competition has not existed for some time in the Atlantic provinces, and will not exist at all for New Brunswick, Nova Scotia and almost all of eastern Quebec. What can you do to ensure that the new CN will serve that corner of the country fairly?

**Mr. Young:** Senator Thériault, you can understand that this is very important to me personally and I know that my colleagues from the Atlantic share this concern, which has been hanging over us since Canadian Pacific abandoned the Montreal-Halifax line. For example, the port of Saint John is served by only a CN branch line from Moncton.

[Text]

À mon avis, il n'y a pas de garanti. La preuve du fait qu'il n'y a pas de garanti, c'est que sur une base *ad hoc* depuis des années, nous avons vu l'abandon du système entier dans les provinces, et après cela le départ du CP. Mais c'est un phénomène qui se répétait dans d'autres régions du pays.

Par exemple, lorsque vous me demandez quelle assurance on peut donner, CN a une raison très valable de continuer le service dans les provinces de l'Atlantique, car ils sont le seul transporteur pan-canadien de Halifax à Vancouver.

On sait que les systèmes à courte distance, «short lines», sont une réponse qui est très intéressante. Le sénateur faisait allusion tout à l'heure à la Nouvelle-Écosse, où cela fonctionne bien. Au Québec, on a déjà des indices qu'un système régional pourrait être implanté et maintenant, dans la province de l'Ontario qui, je crois, va vraiment être très importante, nous aurons sous peu la possibilité d'avoir des systèmes à courte distance dans la province de l'Ontario, ce qui n'était pas possible par le passé.

Je ne saurais comment vous donner les assurances qui pourraient amener le confort désiré, mais je suis certain que si l'on ne faisait rien avec le CN au niveau d'essayer de changer la mentalité et d'amener de la vitalité à la compagnie, que CN irait probablement dans la même voie que CP, à savoir qu'ici et là, par hasard presque, on verrait la disparition de certaines lignes. Les gens du CN vont témoigner plus tard ce matin.

Si vous regardez l'expérience aux États-Unis, il n'y a plus un seul chemin de fer de New York à la Californie. Il n'y a plus un transcontinental aux États-Unis. Je crois que cela serait un désastre pour le Canada si cela nous arrivait. Pour moi et pour le gouvernement, nous pensons que le projet de loi qui est devant vous avec le projet de loi sur la déréglementation permet au moins la possibilité que le CN demeure un transporteur transcanadien.

**Le sénateur Thériault:** Monsieur le président, j'ai une autre petite suggestion. Je n'ai pas d'objection à ce que la législation dise que le bureau chef de CN demeure à Montréal, pourvu que vous ajoutiez Montréal, Canada.

**The Chairman:** Mr. Minister, that concludes the questions honourable senators have for you today. It is quite apparent to us that your knowledge and understanding of this bill is vast. I want you to know that your coming here today and answering our questions has helped us in our deliberations a great deal.

**Mr. Young:** I thank you for accommodating me at this early hour because of the retreat. It is part of our Catholic background, I guess, that we have to go to retreats at least once a year to maintain purity of soul.

**The Chairman:** Our next witnesses are representatives from Nesbitt Burns, Scotia McLeod and Goldman Sachs.

We have been told as a committee that we must move quickly on this bill because these three companies have said a window of opportunity is open in October. Unless we move quickly, we may lose that window. It is my hope that when you give us your presentation, you will tell us the basis for your economic forecasts, your opinion on the pending recession, the market tests you have done in the United States, and the institutions to which

[Traduction]

In my view, there is no guarantee. The proof of the fact that there is no guarantee is that for years, we have seen the entire system being abandoned in the provinces, on an *ad hoc* basis, and after that the departure of CP. But this phenomenon is being repeated in other regions of the country.

For example, when you ask me what assurance we can give, CN has a very valid reason to continue to provide service in the Atlantic provinces, because they are the only cross-Canada carrier, from Halifax to Vancouver.

We know that short lines are a very attractive answer. Just now the Senator alluded to Nova Scotia where that is working well. In Quebec, there are already indications that a regional system could be established, and now in Ontario, which I believe is really going to be very important, we will soon have the opportunity to have short lines in Ontario, which was not possible in the past.

I can't give you the assurances that might provide the desired comfort level, but I am certain that if we did nothing with CN in terms of trying to change the mentality and bring some vitality into the company, CN would probably be going down the same road as CP, that is, here and there, almost at random, we would see some lines disappearing. The CN people will be testifying later this morning.

If you look at the United States experience, there is no longer a single railway from New York to California. There is no longer a transcontinental train in the United States. I believe that it would be disastrous for Canada if that happened here. In my opinion, and the opinion of the government, we believe that the bill that is before you, with the bill on deregulation, at least makes it possible for CN to continue to be a cross-Canada carrier.

**Senator Thériault:** Mr. Chairman, I have another small suggestion. I have no objection to the legislation saying that CN's head office remain in Montreal, provided that you add Montreal, Canada.

**Le président:** Monsieur le ministre, voilà pour les questions que les honorables sénateurs voulaient vous poser aujourd'hui. Il nous est tout à fait apparent que vous comprenez et connaissez à fond ce projet de loi. Je tiens à vous dire que le fait d'être venu témoigner ici aujourd'hui et d'avoir répondu à nos questions a été extrêmement utile.

**M. Young:** Je vous remercie d'avoir accepté de m'accueillir si tôt, étant donné que je dois me rendre à la «retraite». J'imagine que cela tient au fait d'être catholique: il faut se retirer au moins une fois par année pour se purifier l'âme.

**Le président:** Nos prochains témoins sont les représentants de Nesbitt Burns, Scotia McLeod et Goldman Sachs.

On a dit au comité qu'il faut traiter ce projet de loi rapidement, parce que trois entreprises affirment qu'une «fenêtre» doit s'ouvrir en octobre. Si nous ne procédons pas rapidement, nous allons rater l'occasion. J'espère que vous allez nous révéler, dans votre exposé, les fondements de vos prévisions économiques, votre opinion quant à la récession, les études de marché que vous avez réalisées aux États-Unis, les établissements où vous avez fait une



[Texte]

you have made a preliminary visit and what they say about CN's debt. Following that, we should like to put some direct questions to you on this window of opportunity in October.

Please proceed. The floor is yours.

**Senator Forrestall:** I have a point of order.

Mr. Chairman, we will look very seriously at this piece of legislation. The nature of the bill dictates that we move relatively carefully. No one tells me we should pass this bill immediately. I do not think anyone tells this committee what to do. Maybe I am wrong.

**Senator Spivak:** No, you are right.

**Senator Thériault:** You are wrong. It has not been that way for the last two years, but it was that way the ten years prior to that.

**Mr. Gordon Lackenbauer, Deputy Chairman, Nesbitt Burns:** Mr. Chairman, I am Gordon Lackenbauer, Deputy Chairman of Nesbitt Burns. On my right is David Wilson, President of Scotia McLeod. To his right is Mark Tercek, Vice President and head of the transportation group at Goldman Sachs.

Our three firms have been retained as advisors to both the government and CN on the proper structuring of CN to become a successful private sector corporation. It would be operating in a competitive environment, within a sound regulatory environment, and with an appropriate capital structure such that we could achieve the objectives of both the government and the company and ourselves as the global coordinators. We want the issue to have a successful IPO and to maximize proceeds to the Canadian government and the Canadian taxpayers. Another key ingredient of the objectives is that CN be in a position to be a sound competitor in the rail and transportation sector and to be able to maintain its financial integrity and financing flexibility.

That is the mandate of the three firms. We have been working actively under a compressed time schedule since early May. The reference you made to the window of opportunity is something that we have been pushing hard since the equity markets are currently very favourable. We are relatively late in an economic cycle. How late remains to be seen.

The assumption of a soft landing is contained in CN's business plan. It is one with which we all agree. However, there is a risk that that may not happen. The longer it takes to get to market, the greater the risk that market conditions will not be as favourable and positive as they are today. That is the context under which we have been working.

The normal practice in all underwriting and capital market activities is that when the window is open, you push as hard as possible to ensure you get through it because you can never be certain how long it will remain open and when it may close.

[Translation]

visite préliminaire et les observations qu'on a pu y faire quant à la dette du CN. Par la suite, nous aimerions vous poser quelques questions directes à propos de cette «fenêtre» qui doit s'ouvrir en octobre.

Je vous en prie.

**Le sénateur Forrestall:** Je veux signaler quelque chose d'abord.

Monsieur le président, nous allons étudier très sérieusement ce texte de loi. La nature du projet de loi est telle que nous devons procéder assez soigneusement. Que personne ne me dise qu'il faut adopter ce projet de loi immédiatement. Je ne crois pas que quiconque puisse dire à notre comité quoi faire. J'ai peut-être tort.

**Le sénateur Spivak:** Non, vous avez raison.

**Le sénateur Thériault:** Vous avez tort. Ce n'est pas comme cela que les choses se font depuis deux ans, mais c'était comme cela au cours des dix années précédentes.

**M. Gordon Lackenbauer, vice-président, Nesbitt Burns:** Monsieur le président, je m'appelle Gordon Lackenbauer et je suis vice-président chez Nesbitt Burns. J'ai à ma droite M. David Wilson, président de Scotia McLeod. À sa droite, on trouve Mark Tercek, vice-président et chef du groupe des transports chez Goldman Sachs.

Nos trois sociétés ont reçu pour mandat de conseiller tant le gouvernement que le CN, quant à la façon de bien structurer le CN pour qu'il devienne une société viable dans le secteur privé. Il évoluerait alors dans un milieu concurrentiel et dans les limites d'un contexte réglementaire viable avec une structure de capital appropriée, ce qui permettrait la réalisation des objectifs de toutes parts, du gouvernement et de la société, et de nous-mêmes en tant que coordonnateurs de l'ensemble. Nous voulons que le premier appel public à l'épargne soit un succès et en maximiser le produit net pour le gouvernement canadien et les contribuables canadiens. Autre élément clé des objectifs visés: faire en sorte que le CN soit bien placé pour concurrencer dans le secteur des transports, et particulièrement dans le secteur ferroviaire, et pour maintenir à la fois son intégrité et sa souplesse sur le plan financier.

Voilà le mandat qui a été confié aux trois entreprises. Nous y travaillons activement depuis le début du mois de mai, en fonction d'un horaire comprimé. Nous faisons valoir la «fenêtre», l'occasion dont vous avez parlé de façon vigoureuse, parce que le marché boursier est actuellement très favorable. Nous en sommes à un stade assez avancé du cycle économique. Il reste à voir à quel point nous sommes avancés.

Le plan d'affaires du CN présume que l'économie se redressera en douceur. Nous sommes tous d'accord sur ce point. Toutefois, il se peut que cela ne se produise pas. Plus on attend avant de faire l'émission, plus le risque est grand que les conditions du marché ne soient pas aussi favorables, aussi propices qu'elles le sont aujourd'hui. C'est le contexte dans lequel nous travaillons.

Selon l'usage, pour ce qui touche les prises fermes et les marchés financiers, quand la «fenêtre» est ouverte, on met toute son énergie à faire avancer les choses, car on ne sait jamais à quel moment elle se refermera.

[Text]

**Mr. David Wilson, President, Scotia McLeod:** Our firm has been involved in this project since early May. We spent a great deal of time reviewing the company's business plan and business prospects. We are very confident that this is an achievable project and that an initial public offering of this company sold to investors in Canada, the United States, and offshore can be done successfully.

As Mr. Lackenbauer said, market conditions right now are very favourable. Many investors are looking to buy attractively priced common shares. Under current market conditions, we believe that 100 per cent of the shares of CN can be successfully placed with investors both within Canada and outside Canada's borders.

It is probably not going too far to say that market conditions right now could not be better. We expect these market conditions to persist through the fall until the end of the year. As Mr. Lackenbauer said, our crystal balls are not as clear as we move into 1996. Our recommendation to the government is that, when conditions are good, it should proceed as quickly as possible to achieve the initial public offering.

**Mr. Mark Tercek, Vice President, Goldman Sachs:** From the perspective of the United States, we believe that the company's recent strong financial results and the financial results anticipated in the company's business plan are consistent with those posted by the U.S. railroads earlier in their own evolution toward being much more efficient and highly productive enterprises. We believe, therefore, that investors will be attracted to this opportunity.

The U.S. railroads' increase in overall efficiency and service quality, together with lowered costs in order to boost productivity, resulted in strong financial results and attractive returns to investors. We believe that investors will identify in Canadian National an opportunity for similar gains in productivity and improvements in business results.

In the United States, we would also note that this trend toward more efficient and productive railroads has been a positive experience for the shipping community.

**Mr. Lackenbauer:** Mr. Chairman, in your opening remarks, you mentioned the extent to which we had had contact with institutions. I believe you also raised the question of lenders.

We have had no contact with institutions or with lenders. That is quite unprecedented at this stage of the process. That contact starts once the preliminary prospectus is filed. If we are on schedule, that will not be until the middle of August. We would then proceed to have meaningful discussions with institutional investors, and we would then have something we can talk about under securities legislation, which at this point we are prevented from doing.

[Traduction]

**M. David Wilson, président, Scotia McLeod:** Notre entreprise participe à ce projet depuis le début du mois de mai. Nous avons examiné longuement le plan d'affaires de la société et ses perspectives. Nous sommes convaincus qu'il s'agit d'un projet réalisable et que le premier appel public à l'épargne saura intéresser des investisseurs du Canada, des États-Unis et d'ailleurs.

Comme M. Lackenbauer l'a dit, les conditions du marché sont actuellement très favorables. Nombre d'investisseurs cherchent à se procurer des actions ordinaires à prix attrayant. Dans les conditions actuelles, nous croyons pouvoir vendre 100 p. 100 des actions du CN à des investisseurs du Canada aussi bien que de l'étranger.

Il n'est probablement pas exagéré d'affirmer que les conditions actuelles du marché ne pourraient être meilleures. Nous croyons qu'elles seront encore là cet automne et qu'elles vont persister jusqu'à la fin de l'année. Comme M. Lackenbauer l'a dit, notre boule de cristal ne donne plus une image aussi nette une fois arrivés en 1996. Nous recommandons au gouvernement de procéder le plus rapidement possible, quand les conditions sont bonnes, et de lancer le premier appel public à l'épargne.

**M. Mark Tercek, vice-président, Goldman Sachs:** Pour ce qui touche les États-Unis, nous croyons que les résultats financiers que la société a présentés récemment et les résultats financiers prévus dans son plan d'affaires concordent avec les résultats enregistrés par les sociétés ferroviaires américaines tandis qu'elles deviennent des entreprises beaucoup plus efficaces et hautement productives. Nous estimons donc que les investisseurs vont trouver l'occasion attrayante.

L'amélioration de la qualité du service et de l'efficacité dans l'ensemble parmi les sociétés ferroviaires américaines, conjuguée à l'abaissement des coûts destiné à stimuler la productivité, a produit de solides résultats financiers et donné un rendement intéressant aux investisseurs. À notre avis, les investisseurs croiront que la vente des actions du Canadien National est l'occasion d'obtenir des gains semblables quant à la productivité et à l'amélioration des résultats de l'entreprise.

Signalons aussi, que, aux États-Unis, la tendance à l'amélioration de l'efficacité et de la productivité parmi les sociétés ferroviaires s'est révélée favorable aux expéditeurs.

**M. Lackenbauer:** Monsieur le président, dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé des rapports que nous avons pu avoir avec les établissements. Je crois que vous avez aussi soulevé la question des prêteurs.

Nous n'avons aucunement communiqué avec les établissements et avec les prêteurs. C'est sans précédent à cette étape de la démarche. La première communication se fait une fois le prospectus préliminaire déposé. Il faudra attendre la mi-août, si nous respectons notre horaire. À ce moment-là, nous aurions des discussions sérieuses avec les investisseurs institutionnels. Nous pourrions alors traiter du dossier en conformité avec les lois sur les valeurs mobilières, ce que nous ne pouvons faire pour le moment.



## [Texte]

In arriving at our judgments, we deal with the institutional investors, lenders, and rating agencies all the time. We must bring our professional judgment to bear based on that experience, credit considerations, how credit ratings are determined, and the key considerations to making those determinations, before we go to rating agencies. In that way, we can put our best foot forward and deal from a position of relative strength rather than going in and asking them what they think. That is normal and conventional, and that is the process we are following here.

**The Chairman:** When you say that you can produce a fairly attractive initial offering for investors, what kind of debt would this CN body carry for this attractive initial offering?

**Mr. Lackenbauer:** Certainly the maximum level of debt would be \$1.5 billion. Mr. Young stated it would be \$1.5 billion more or less. He said probably not more, maybe less. We would agree with that.

**The Chairman:** Have you had deliberations regarding some of the non-rail assets? What do you think about whether some of those non-rail assets should have been included? Would it make a difference in your being able to go to the public?

**Mr. Wilson:** It is our recommendation to the company and the government that, to maximize the attractiveness of the share offering to the public, the company should be a pure railway operation. If the non-rail assets, specifically the real estate, were left in the company, those assets would not be fully valued when the shares were valued.

Our recommendation to both the company and the government is to remove the non-rail assets. The government would hold them separately, manage them, and could monetize them by selling them for cash. To include them in the railway company and make them part of the sale of the common shares of the railway company would not maximize the value. Our advice is to make it a pure railway offering.

**The Chairman:** You have indicated that the equity markets in Canada and the United States have been fairly buoyant in the last few months. What is your prediction for the next three to four months for both Canada and the United States?

**Mr. Wilson:** Our firm's view for Canada is that we expect the markets to continue to be quite buoyant and receptive to new issues that are fairly priced and have attractive business stories through until the end of the calendar year 1995. That is our prediction.

**Mr. Lackenbauer:** I would agree with that.

**Mr. Tercek:** Our view for the U.S. market is similar. Market conditions right now are probably ideal for this kind of offering. It makes all the sense in the world to proceed full speed ahead, but carefully monitoring market conditions as we go forward.

## [Translation]

Pour établir nos avis, nous traitons constamment avec les investisseurs institutionnels, les prêteurs et les organismes d'évaluation du crédit. Nous devons juger de la chose en tant que professionnels en tenant compte de ces rapports, des considérations liées au crédit, de la façon dont les cotes de crédit sont déterminées et des facteurs clés qui y président, avant de nous adresser aux organismes d'évaluation du crédit. De cette façon, nous nous donnons des armes pour traiter avec ces organismes plutôt que d'aller simplement leur demander ce qu'ils en pensent. C'est la façon habituelle de procéder, l'usage, et c'est la démarche que nous respectons ici.

**Le président:** Quand vous dites que vous pouvez lancer un appel public à l'épargne assez intéressant pour les investisseurs, quelle serait la dette du CN à ce moment-là?

**M. Lackenbauer:** Certes, il faudrait qu'elle s'élève au maximum à 1,5 milliard de dollars. M. Young a dit qu'elle serait de 1,5 milliard de dollars, plus ou moins. Il a dit: probablement pas plus, peut-être moins. Nous avons tendance à être d'accord avec cela.

**Le président:** Avez-vous discuté des actifs non ferroviaires? Croyez-vous que ceux-ci auraient dû être inclus? Est-ce que cela changerait quelque chose à votre appel public à l'épargne?

**M. Wilson:** Nous recommandons à la société et au gouvernement que, pour maximiser l'attrait de l'appel public à l'épargne, le CN constitue une société ferroviaire au sens strict. Si l'actif non ferroviaire, plus particulièrement les biens immobiliers, y demeureraient, ils ne seraient pas appréciés à leur juste valeur au moment de l'évaluation des actions.

Nous recommandons à la société et au gouvernement de retirer les actifs non ferroviaires du CN. Le gouvernement devrait en faire une chose distincte, les gérer et les monnayer au besoin. Si le gouvernement les inclut dans la société ferroviaire et les cède avec la vente des actions ordinaires, il n'en tire pas la valeur maximale. Nous lui conseillons de faire porter l'appel public à l'épargne sur une société ferroviaire au sens strict.

**Le président:** Vous avez dit que les bourses du Canada et des États-Unis sont assez dynamiques depuis quelques mois. Selon vous, qu'en est-il pour les trois ou quatre prochains mois, tant au Canada qu'aux États-Unis?

**M. Wilson:** À notre avis, au Canada, les bourses devraient continuer à être très dynamiques et favorables aux nouvelles émissions où les actions sont cotées raisonnablement et les sociétés visées présentent des antécédents intéressants jusqu'à la fin de l'année civile 1995. C'est notre prédiction.

**M. Lackenbauer:** Je suis d'accord avec vous.

**M. Tercek:** L'évolution du marché américain nous paraît semblable. À l'heure actuelle, les conditions sont probablement idéales pour ce genre d'émission. Il est tout à fait logique et justifié d'y aller à fond de train, mais en surveillant soigneusement les conditions du marché au fur et à mesure que nous progressons.

[Text]

**Mr. Lackenbauer:** To be clear, none of us are saying that after the end of the year the markets will not be in good shape. It is harder to predict with any degree of confidence, especially with the talk about recession versus soft landing, et cetera. One of the first sectors hit in that kind of environment in the equity markets is the cyclical sector, which is exactly where CN is positioned.

**Senator Spivak:** The month of October makes one a little nervous because the last time the market fell was October, 1987.

I wish to ask you about the process. It is a unique approach. You are coordinating this, but you will not be writing the prospectus or anything like that. Is that correct?

There is a group of syndicates, coordinated by you, which will actually sell the shares. They will not underwrite them. They will sell them. No one will underwrite this issue. Could you elaborate on why this is a unique process? What will the cost of this be to the Government of Canada, namely the taxpayers?

**Mr. Wilson:** We are the three global order coordinators. We have the responsibility for everything from soup to nuts, in effect. We are organizing and advising the government on the sale, advising the company on structuring the sale, writing the prospectus, and putting together a syndicate of investment dealers around the world, of which we three will be lead members.

**Senator Spivak:** Will you be hiring the legal people?

**Mr. Wilson:** I am legal counsel. We will be dealing with the accountants the company has hired. We cover the full range right from the start of the process to the closing and the cheques changing hands.

**Senator Spivak:** What about the syndicate which will place the shares?

**Mr. Wilson:** There will be a syndicate formed of many of the major investment firms in Canada, the United States, and Europe, and our three firms will be members of that syndicate. Distributors from all over the world will be involved in the ultimate sale of the shares to end investors.

**Mr. Lackenbauer:** It will be underwritten.

**Senator Spivak:** They will buy it and underwrite it.

**Mr. Lackenbauer:** Yes. We expect that to happen in October. They will buy the shares and sell them to their clients. It is a convention called IPO, initial public offering.

**Senator Spivak:** It is not always underwritten.

**Mr. Lackenbauer:** Yes, it is. There are different technical forms of underwriting, but almost all shares are underwritten.

[Traduction]

**M. Lackenbauer:** Soyons clairs: aucun d'entre nous ne dit qu'à la fin de l'année, les marchés ne seront pas favorables. Il est plus difficile de prédire cela avec un quelconque degré de certitude, surtout qu'il est question de récession par opposition à un redressement en douceur de l'économie et ainsi de suite. Dans ce genre de contexte, un des premiers secteurs touchés sur les marchés boursiers est le secteur cyclique, celui où se trouve justement le CN.

**Le sénateur Spivak:** On peut être un peu nerveux à l'idée que cela se fasse en octobre: la dernière fois que le marché s'est écroulé, c'était en octobre 1987.

Je veux vous interroger sur la démarche. C'est une approche unique. Vous coordonnez le tout, mais vous n'allez pas rédiger le prospectus ni quoi que ce soit, n'est-ce pas?

C'est un groupe de syndicats, dont vous coordonnerez l'action, qui sera chargé en fait de vendre les actions. Il ne les prendra pas ferme. Il va vendre les actions. Personne ne veut les prendre ferme. Pourriez-vous expliquer pourquoi il s'agit d'une démarche unique? Quel sera le coût pour le gouvernement du Canada, c'est-à-dire pour les contribuables?

**M. Wilson:** Nous sommes les trois coordonnateurs généraux du dossier. Nous sommes responsables de tout, de «A, à Z». Nous organisons l'émission, nous conseillons le gouvernement à ce sujet, nous conseillons l'entreprise sur la structuration de l'émission, nous rédigeons le prospectus et nous rassemblons les éléments du syndicat de courtiers en valeurs mobilières, où nos trois sociétés jouent un rôle de premier plan partout dans le monde.

**Le sénateur Spivak:** Allez-vous engager les avocats?

**M. Wilson:** Je suis avocat-conseil moi-même. Nous allons traiter avec les comptables que la société a engagés. Nous prenons tout en charge: depuis la mise en marche des choses jusqu'à l'échange des chèques, en passant par la clôture de l'émission.

**Le sénateur Spivak:** Et le syndicat qui va placer les actions?

**M. Wilson:** Il y aura un syndicat composé de nombre des grandes maisons de courtage au Canada, aux États-Unis et en Europe, et nos trois sociétés vont faire partie de ce syndicat. Ce sont des courtiers de partout au monde qui se chargeront de la vente ultime des actions aux investisseurs.

**M. Lackenbauer:** Il y aura une prise ferme.

**Le sénateur Spivak:** Ils vont se charger de l'achat, de la prise ferme.

**M. Lackenbauer:** Oui. Nous nous attendons à ce que cela se fasse en octobre. Ils vont acheter les actions et les vendre à leurs clients. C'est une convention que nous appelons «premier appel public à l'épargne».

**Le sénateur Spivak:** Il n'y a pas toujours de prise ferme.

**M. Lackenbauer:** Oui. Il y en a. Techniquement, il y a diverses formes de placement, mais presque toutes les actions font l'objet d'une prise ferme.



[Texte]

**Mr. Tercek:** The structure that has been utilized is consistent with that used by other governments in connection with major international privatizations.

**Senator Spivak:** What will be the cost? Is there a normal percentage?

**Mr. Lackenbauer:** Yes, there is a normal percentage.

**Senator Spivak:** What is that?

**Mr. Lackenbauer:** The normal percentage is a little higher than what we have agreed to under certain conditions. We have not disclosed that until those conditions are met. We are not prepared to disclose that.

**Senator Spivak:** This is public.

**Mr. Lackenbauer:** It will become public. It is not public now.

**Senator Spivak:** It is too late for us to change it. Is that what you are saying?

**Mr. Lackenbauer:** Yes.

**Senator Spivak:** Can you give us a ballpark figure? What is the range? What would normally be the return to an outfit such as yourselves and all the syndicates, et cetera, for undertaking this sort of securities share offering?

**Mr. Lackenbauer:** For straight common shares, it would be in the range of 4.5 to 5 per cent.

**Senator Spivak:** Yours is not quite that. You would like it to be.

**Mr. Wilson:** We have negotiated fee arrangements with the government and the company which is subject to an engagement letter, but it is a private contract between ourselves and our clients. We are not authorized or prepared to disclose it publicly. However, as Mr. Lackenbauer said, on the front page of the final prospectus, there will be full disclosure of the price of the shares and the commissions paid to distributors of the shares. It is all fully disclosed.

**Senator Spivak:** Nothing will be hidden.

**Mr. Wilson:** No. We have not established the number of shares. It is just arithmetic. It depends on the price per share. It will be a price per share in the range of \$15 to \$25, but we have not finalized that.

**Senator Roberge:** Were you here earlier when we talked about an offer which the government had received? Have you heard about it?

**Mr. Lackenbauer:** Yes.

**Senator Roberge:** Mr. Tercek, do you know the company called McFadden Brothers in New York?

**Mr. Tercek:** I know a gentleman by the name of McFadden who has an interest in railroads. It may be the same individual. I am not sure.

[Translation]

**M. Tercek:** La structure employée correspond à celle qu'ont utilisée d'autres gouvernements dans le contexte de grandes privatisations internationales.

**Le sénateur Spivak:** Quel en sera le coût? Y a-t-il un pourcentage habituel?

**M. Lackenbauer:** Oui, il y a un pourcentage habituel.

**Le sénateur Spivak:** Quel est-il?

**M. Lackenbauer:** Le pourcentage habituel est un peu plus élevé que ce dont nous avons convenu, sous réserve de certaines conditions. Nous ne dévoilerons pas cela tant et aussi longtemps que les conditions ne sont pas respectées. Nous ne sommes pas prêts à dévoiler cela.

**Le sénateur Spivak:** C'est un renseignement d'ordre public.

**M. Lackenbauer:** Il deviendra d'ordre public. Il n'est pas d'ordre public pour l'instant.

**Le sénateur Spivak:** Il est trop tard pour que nous puissions le changer. Est-ce bien ce que vous dites?

**M. Lackenbauer:** Oui.

**Le sénateur Spivak:** Pourriez-vous nous donner une approximation? Entre quel et quel chiffre? Quel serait habituellement le rendement pour une entreprise comme la vôtre et pour tous les syndicats, et ainsi de suite, dans le cas d'une émission de cette nature?

**M. Lackenbauer:** Dans le cas des actions ordinaires, cela varierait entre 4,5 et 5 p. 100.

**Le sénateur Spivak:** Votre taux n'est pas tout à fait cela. Vous aimeriez qu'il le soit.

**M. Wilson:** Nous avons négocié nos honoraires avec le gouvernement et avec la société, ce qui fait l'objet d'une lettre de mission, mais il s'agit d'une entente privée conclue entre nous-mêmes et nos clients. Nous ne sommes pas autorisés à dévoiler cela publiquement ni même prêts à le faire. Toutefois, comme M. Lackenbauer l'a dit, à la page frontispice du prospectus définitif, le prix des actions et les commissions versées aux distributeurs seront pleinement dévoilés. Tout sera pleinement dévoilé.

**Le sénateur Spivak:** Rien ne sera caché.

**M. Wilson:** Non. Nous n'avons pas établi le nombre d'actions. Ce n'est qu'une question arithmétique. Cela dépend du prix unitaire. Le prix unitaire variera entre 15 et 25 \$, mais nous n'avons pas pris de décision définitive encore.

**Le sénateur Roberge:** Étiez-vous ici plus tôt quand on a parlé d'une offre que le gouvernement aurait reçue? En avez-vous entendu parler?

**M. Lackenbauer:** Oui.

**Le sénateur Roberge:** Monsieur Tercek, connaissez-vous la société McFadden Brothers, à New York?

**M. Tercek:** Je connais un homme du nom de McFadden qui s'intéresse aux chemins de fer. Il pourrait s'agir de la même personne. Je n'en suis pas sûr.

[Text]

**Senator Roberge:** They specialize in transportation, often manufacturing. They were the lead investor in the Con-rail situation in 1984. Is it a serious company?

**Mr. Tercek:** I am not certain if we are talking about the same people. There is an investor by the name George McFadden who is a knowledgeable and successful investor across a wide range of industries. He has been a player in transportation-related situations, to his great success, I believe.

**Senator Roberge:** The offer which was given to the government could be a serious offer, then.

**The Chairman:** Why not tell this witness what the offer involved.

**Senator Roberge:** They were here earlier. They heard it. That is why I asked about it earlier.

Where would that put you, gentlemen, if it was to be accepted by the cabinet?

**Mr. Wilson:** We were given the offer to which you are referring approximately ten days ago.

**Mr. Lackenbauer:** Yes, last Tuesday.

**Mr. Wilson:** Approximately one week ago, we were asked to review it and come back with our preliminary assessment of the credibility of the offer. We have not yet done our work on the offer, having received it only one week ago. We have been working on other pressing matters.

We understand that the offer effectively values the company at approximately \$4.2 billion. Our own work to date on the company's business plan and the economic value of the whole enterprise indicates a level of \$3.1 to \$3.4 billion. It seems like a high price, but we will look at it carefully.

**Senator Roberge:** That figure includes the real estate assets and other assets.

**Mr. Wilson:** That would be added to our preliminary value, then.

The short answer is that we received the letter but have not done any analytic work on it yet.

**Senator Roberge:** Did you receive the letter or the offer from the Minister of Transport?

**Mr. Lackenbauer:** We received it from the company, from Mr. Tellier.

As Mr. Wilson said, we have been working on other pressing matters, namely this process. The evaluation of that offer and the process of dealing with it, both from an economic perspective and from a public policy perspective, is something that can be done parallel, but we cannot allow it in any way to derail the process that we are following here. It is critical that we stay on this time path for the reasons we discussed earlier.

[Traduction]

**Le sénateur Roberge:** Cette société se spécialise dans les transports et, souvent, dans la fabrication. Elle était le plus gros investisseur dans le projet Con-rail, en 1984. Est-ce que c'est une société sérieuse?

**M. Tercek:** Je ne sais pas très bien si nous parlons des mêmes gens. Il y a un investisseur du nom de George McFadden, qui connaît bien le domaine et qui investit avec succès dans toutes sortes d'industries. Il a sa place dans le secteur des transports, place qui lui a valu, je crois, un succès énorme.

**Le sénateur Roberge:** L'offre qui a été faite au gouvernement pourrait donc être une offre sérieuse.

**Le président:** Pourquoi ne dites-vous pas au témoin ce en quoi l'offre consistait?

**Le sénateur Roberge:** Ces témoins étaient ici tout à l'heure. Ils l'ont entendue. C'est la raison pour laquelle j'ai posé la question plus tôt.

Qu'est-ce qui vous arriverait à vous, messieurs, si le Cabinet devait accepter cette offre?

**M. Wilson:** Nous avons reçu l'offre à laquelle vous faites allusion il y a environ dix jours.

**M. Lackenbauer:** Oui, mardi dernier.

**M. Wilson:** Il y a une semaine environ, on nous a demandé de l'examiner et d'établir en premier lieu si elle était digne de foi. Nous n'avons pas encore étudié l'offre, car nous l'avons reçue seulement il y a une semaine. Nous travaillons à d'autres dossiers plus pressants.

L'offre établirait la valeur de la société à quelque 4,2 milliards de dollars. L'étude que nous avons faite jusqu'à maintenant du plan d'affaires de la société et de sa valeur financière globale nous situe entre 3,1 et 3,4 milliards de dollars. Le prix semble élevé, mais nous allons étudier l'offre attentivement.

**Le sénateur Roberge:** Le chiffre comprend les biens immobiliers et autres éléments de l'actif.

**M. Wilson:** Cela s'ajouterait à la valeur que nous avons établie en premier lieu, à ce moment-là.

En bref, c'est que nous avons reçu la lettre, mais n'avons pas fait l'analyse encore.

**Le sénateur Roberge:** Avez-vous reçu la lettre ou l'offre du ministre des Transports?

**M. Lackenbauer:** Nous l'avons reçue de la société, de M. Tellier.

Comme M. Wilson l'a dit, nous travaillons à d'autres dossiers pressants, c'est-à-dire la démarche qui nous occupe ici. Le traitement de cette offre et son évaluation, du point de vue financier et du point de la politique publique, peuvent se faire en parallèle, mais nous ne pouvons permettre en aucun cas que cela nous fasse dérailler ici. Pour les raisons que nous avons exposées plus tôt, il est d'une importance critique que nous respections notre calendrier.



[Texte]

If this offer is a serious offer and is one that ultimately may meet public policy objectives, which is something upon which our opinion is neither sought nor valuable, then it can be dealt with. We will be looking at that.

Mr. Young was not in a position to know about it because, as his advisers, we have not done our work on it yet. We have not come back to him or his officials with any views. Until we do, as far as he is concerned, it is just part of the process.

**Senator Roberge:** I wish to have an answer to my first question, namely where that would put you gentlemen if the offer is acceptable to the government.

**Mr. Wilson:** We have been asked to look at it by our client. We will look at it and give him our advice. It is all part of our advisory role.

**Senator Roberge:** However, if it comes about that there is no share offering to the public, you will not get your commissions.

**Mr. Lackenbauer:** That is correct. If we are doing advisory work on a merger and acquisition transaction, then we would renegotiate our position in good faith.

I can only assure you on our behalf that that has absolutely no influence on what our advice would be or on our analysis.

**Senator Roberge:** I am convinced of that. Thank you very much.

**Senator Nolin:** You heard Senator Gauthier's question about the National Transportation Act which has been introduced in the House of Commons and the importance of that in the business environment for the railroad industry in Canada.

Mr. Tercek, as a transport expert, what is your view on that?

**Mr. Tercek:** We think the proposed regulatory relief for the rail industry is absolutely critical to a successful offering.

The regulatory relief that is planned falls short of the regime that predominates in the United States. The flexibility permitted to railroad management in the United States from the regulatory front has allowed management to take actions that have greatly improved productivity, service levels, financial results, and returns to investors.

We would anticipate, particularly outside Canada, that sophisticated institutional investors will look carefully at the regulatory regime in Canada and will identify where it matches and where it falls short of the regime in the United States in particular.

As we understand the proposed impending legislation, it offers important benefits to rail management in streamlining the process to rationalize their route networks. We believe that is critical for a

[Translation]

Si l'offre se révèle sérieuse et qu'elle répond aux objectifs de la politique publique (à cet égard, notre avis professionnel n'est ni sollicité, ni considéré comme précieux), elle sera alors envisagée. Nous allons étudier cela.

M. Young n'était pas en mesure de le savoir parce que ses conseillers, c'est-à-dire nous-mêmes, n'avaient pas encore analysé l'offre. Nous n'avons pas encore exposé notre point de vue au ministre ni à ses fonctionnaires. Jusqu'au moment où nous le ferons, à ses yeux, cela fait simplement partie de la démarche normale.

**Le sénateur Roberge:** J'aimerais obtenir une réponse à la première question que j'ai posée: qu'est-ce qui vous arriverait si l'offre était acceptable aux yeux du gouvernement?

**M. Wilson:** Notre client nous a demandé d'étudier cela. Nous allons l'étudier et lui donner nos conseils. Cela fait partie de nos fonctions en tant qu'experts-conseils.

**Le sénateur Roberge:** Tout de même, si jamais il n'y a pas d'appel public à l'épargne, vous n'obtiendrez pas vos commissions.

**M. Lackenbauer:** Tout à fait. Si nous agissons à titre de conseillers dans un projet de fusion et d'acquisition, il nous faut alors renégocier de bonne foi.

Je ne peux que vous assurer d'une chose, en notre nom: cela n'a absolument aucune influence sur les conseils et l'analyse que nous sommes aptes à donner.

**Le sénateur Roberge:** Je n'en doute point. Merci beaucoup.

**Le sénateur Nolin:** Vous avez entendu la question que le sénateur Gauthier a posée à propos de la Loi sur les transports nationaux, qui a été déposée à la Chambre des communes, et de l'importance de ce projet de loi pour l'environnement où évolue l'industrie ferroviaire au Canada.

Monsieur Tercek, à titre d'expert des transports, qu'en pensez-vous?

**M. Tercek:** Le projet d'assouplissement de la réglementation visant l'industrie ferroviaire nous paraît absolument essentiel au succès de l'émission.

Les mesures d'assouplissement prévues ne sont pas aussi poussées que ce qui a été mis en place aux États-Unis. La marge de manoeuvre concédée aux cadres des sociétés ferroviaires américaines du point de vue réglementaire leur a permis de prendre des mesures qui ont amélioré grandement la productivité, les niveaux de service, les résultats financiers et le rendement pour les investisseurs.

Il nous semble que les investisseurs institutionnels avertis, particulièrement ceux qui évoluent à l'étranger, vont étudier soigneusement le régime réglementaire au Canada pour essayer d'y cerner les points en commun et les lacunes par rapport au régime américain, en particulier.

À nos yeux, la législation qui pourrait être adoptée confère aux cadres des sociétés ferroviaires des avantages importants quand il s'agit de rationaliser les processus et les réseaux ferroviaires. Nous

[Text]

successful offering. We strongly endorse the proposed legislation from our perspective of being the parties responsible for organizing the offer.

**Senator Forrestall:** I return to the question of using \$1.5 billion as the maximum amount of debt that the company can carry, or more. I do not think anyone has looked that closely at it yet.

How will they reduce that? I assume that you will make some suggestions in this regard.

**Mr. Wilson:** Yes. As Mr. Lackenbauer said, our work to date has indicated that an absolute maximum amount of debt that this company should take with it into the public market as a private sector corporation is \$1.5 billion. For the debt to be reduced from its current level to that level would require an equity injection by the Government of Canada out of the proceeds of sale.

**Senator Forrestall:** Do you mean a conversion of debt to equity?

**Mr. Wilson:** On closing of the initial public offering, let us assume that the company is initially sold for \$1.8 billion through public investors. That cheque for \$1.8 billion would go to the Government of Canada. Concurrently with the receipt of that cheque, cash would be injected into the company to reduce the debt from the existing level to a level not to exceed \$1.5 billion.

The number that then matters is the net proceeds to the government after that injection of money, as the minister said earlier today. We have done preliminary work. Nothing is final, but our views to date are that the net amount left to the government is approximately \$1 billion, plus the value of the real estate retained. If the real estate were to be appraised and sold for \$300 or \$400 million, the net retained by the government would be approximately \$1 billion plus the value of the real estate of another \$300 or \$400 million. Those are the best numbers we can come up with at this stage of our analysis.

**Mr. Lackenbauer:** There is some surplus cash in the company from the sale of other non-core assets such as the oil and gas assets, and so on.

**Senator Forrestall:** How much cash is there?

**Mr. Wilson:** About \$200 million will be used to reduce debt before the government injection of equity.

**Senator Roberge:** If they use that cash to reduce it, that would not leave them cash for normal day-to-day operations.

**Mr. Wilson:** They will retain enough cash and credit lines for normal operations. That has been looked into, and we are assured of that.

**Mr. Lackenbauer:** It would be surplus cash that would be used.

[Traduction]

y voyons un élément critique du succès de l'émission. Nous appuyons vivement la législation proposée, de notre point de vue, nous qui sommes responsables d'organiser l'offre.

**Le sénateur Forrestall:** Je reviens à la question de la dette maximale que la société peut porter, soit 1,5 milliard de dollars dans ce cas. Il me semble que personne n'a encore étudié cela de près.

Comment vont-ils faire pour réduire cela? Je présume que vous allez proposer des choses.

**M. Wilson:** Oui. Comme M. Lackenbauer l'a dit, les travaux que nous avons faits à ce jour laissent voir que la dette absolument maximale que la société devrait porter, en arrivant dans le secteur privé par la voie d'un appel public à l'épargne, s'élève à 1,5 milliard de dollars. Pour que la dette actuelle soit ramenée à ce niveau, il faudrait que le gouvernement du Canada injecte une partie du produit de la vente dans la société.

**Le sénateur Forrestall:** Parlez-vous d'une conversion de la dette en capitaux propres?

**M. Wilson:** Disons que, à la clôture du premier appel public à l'épargne, la société est vendue pour 1,8 milliard de dollars par l'intermédiaire d'investisseurs publics. Le chèque de 1,8 milliard de dollars irait au gouvernement du Canada. En même temps, sur réception du chèque, il injecterait des fonds dans la société pour réduire la dette à 1,5 milliard de dollars tout au plus.

Le chiffre important est alors le produit net qu'il reste au gouvernement après avoir injecté l'argent en question, comme le ministre l'a dit plus tôt, aujourd'hui. Nous avons fait nos travaux préliminaires. Rien n'est définitif, mais nous croyons qu'il restera environ un milliard de dollars au gouvernement, plus la valeur des biens immobiliers conservés. Si les biens immobiliers devaient être évalués à 300 ou 400 millions de dollars et vendus comme tels, le produit net pour le gouvernement s'élèverait à environ un milliard de dollars, plus la valeur des biens immobiliers, c'est-à-dire 300 ou 400 millions de dollars en plus. Ce sont les chiffres les plus précis que nous pouvons avancer à ce stade-ci de notre analyse.

**M. Lackenbauer:** La société a un certain excédent attribuable à la vente d'éléments secondaires de l'actif, notamment pour ce qui touche le pétrole et le gaz et ainsi de suite.

**Le sénateur Forrestall:** À quoi s'établit cet excédent?

**M. Wilson:** Il y aura 200 millions de dollars environ qui serviront à réduire la dette avant que le gouvernement n'injecte des capitaux dans la société.

**Le sénateur Roberge:** Si on se sert de cet excédent pour réduire la dette, on n'aura plus d'argent pour l'exploitation quotidienne de la société.

**M. Wilson:** On gardera suffisamment d'argent et de marge de crédit pour l'exploitation ordinaire. On en a tenu compte. On nous a rassurés sur ce point.

**M. Lackenbauer:** Ce serait de l'excédent qui serait utilisé.



[Texte]

**Senator Forrestall:** I wish to pursue this a little further. I hate being hypothetical, but we have been burned before. As a student of Canadian transportation, you will know the number of times that we have gone the conversion route to get the debt equity ratio back into some kind of balance so that you can begin to hope to make some money.

What happens if the initial offering produces, for example, 60 per cent of your hopes? Is it critical, then, that the government dip into the general revenue of the country to bring that up to what you consider to be acceptable? Obviously there will be an obligation on the part of government to reduce that debt to \$1.5 billion, or you will not go ahead with it. Is that a real possibility?

**Mr. Lackenbauer:** No, because the government would not sell the company. When we start marketing, we will be able to tell the company, with a high degree of confidence, what range the issue will achieve as far as total value is concerned. At that point, the government will then have to look us in the whites of the eyes and say, "On that basis, we are prepared either to go or not to go."

It would be highly unlikely, barring some kind of October of 1987 experience, that we would ever be in a situation where something like you have postulated, namely 60 per cent of what we had hoped, would be the end result. I cannot imagine the government going forward on that kind of basis.

**Mr. Wilson:** The transaction will be structured such that the government would not be committed to pay down the debt by writing a cheque until there is a commitment from the underwriters in our syndicate to provide a cheque in a known dollar amount for the sale of the equity.

**Senator Forrestall:** Do you know how much money is in their pension account, or is that part of the debt?

**Mr. Wilson:** It is not part of the company's balance sheet. It is separate, segregated funds away from the balance sheet of the company. It is approximately \$7 billion. It is a large pension fund.

**Senator Forrestall:** Have you given any consideration to pensions for the Route Canada people, for example?

**Mr. Lackenbauer:** We understand that although the pension plan is a very large one, particularly relative to those of U.S. railroads because of the different approach to pensions, it is adequate to meet all its liabilities. It is conservatively funded and invested.

**Senator Forrestall:** You do not consider the forgone pensions for Route Canada to be any kind of debt?

**Mr. Wilson:** We have not been asked to look at the Route Canada issue at all, so we are somewhat ignorant on that question.

[Translation]

**Le sénateur Forrestall:** Je veux poursuivre la question encore. Je n'aime pas évoquer les situations imaginaires, mais il reste que nous avons déjà été échaudés. Vous qui suivez la situation des transports au Canada, vous savez le nombre de fois où on a essayé la conversion pour ramener le ratio d'endettement à quelque chose de plus raisonnable, pour espérer peut-être faire de l'argent.

Qu'arrive-t-il si le premier appel à l'épargne produit, par exemple, 60 p. 100 de l'argent escompté? À ce moment-là, est-il absolument essentiel que le gouvernement se serve des recettes générales du pays pour renflouer les choses? Évidemment, le gouvernement aurait l'obligation de réduire la dette à 1,5 milliard de dollars, sinon le dossier n'avancera pas. S'agit-il là d'une possibilité réelle?

**M. Lackenbauer:** Non, parce que le gouvernement ne vendrait pas la société. Quand nous allons lancer l'offre, nous allons pouvoir dire à la société, avec un degré de certitude assez élevé, entre quelle et quelle somme la valeur totale devrait s'établir. À ce moment-là, le gouvernement devra nous regarder dans le blanc des yeux et dire: «Dans le contexte, nous sommes prêts à aller de l'avant», ou le contraire.

Il est invraisemblable, à moins que ne survienne une crise comme il y en a eu une en octobre 1987, que nous nous trouvions dans la situation que vous avez évoquée, c'est-à-dire que la somme recueillie ne serait que 60 p. 100 de la somme escomptée. Je ne peux imaginer un gouvernement qui irait alors de l'avant.

**M. Wilson:** L'accord sera structuré de telle façon que le gouvernement ne sera pas obligé d'établir un chèque pour réduire la dette tant et aussi longtemps que les preneurs fermes de notre syndicat ne se seront pas engagés à fournir un chèque d'un montant déterminé pour la vente des actions.

**Le sénateur Forrestall:** Savez-vous combien il y a d'argent dans leur caisse de retraite ou est-ce que cela fait partie de la dette?

**M. Wilson:** Cela ne fait pas partie du bilan de la société. Ce sont des fonds distincts qui ne s'inscrivent pas dans le bilan de la société. La somme s'élève à environ 7 milliards de dollars. C'est une importante caisse de retraite.

**Le sénateur Forrestall:** Avez-vous envisagé de verser les pensions dues aux gens de Route Canada, par exemple?

**M. Lackenbauer:** Même s'il s'agit d'un très gros régime de retraite, paraît-il, surtout par rapport à ceux des sociétés ferroviaires américaines, qui abordent la chose de façon différente, il peut s'acquitter de ses obligations financières. Son financement et les investissements qui y sont associés sont menés de manière prudente.

**Le sénateur Forrestall:** Vous ne considérez pas les pensions des gens de Route Canada comme étant une forme quelconque de dette?

**M. Wilson:** On ne nous a pas du tout demandé d'étudier le dossier de Route Canada: nous ne sommes donc pas très au courant de la question.

[Text]

**The Chairman:** I have just been handed a paper which will be distributed to all senators later today, in both English and French. It was prepared to help the committee understand the CN pension plan and privatization issue. It addresses many of the investor problems arising from that.

**Senator Forrestall:** That is the way we operate around here. We will not get the information we need to know until you are gone.

**Senator Roberge:** Would the CN pension fund be allowed to invest in shares of the company once it is opened to the public?

**Mr. Lackenbauer:** Many pension funds do not allow that, but it is a matter of policy. I believe that legally they would be allowed to participate. However, as a matter of investment policy, it is normal in many instances, when setting their own internal investment guidelines, to carry a prohibition against investing in their own company securities or to have a limit in order that it is not a material part of the portfolio.

**Senator Roberge:** Do you know the situation right now?

**Mr. Lackenbauer:** My impression is that the CN pension fund will not be investing in this issue.

**Senator Forrestall:** You do not see that as being a source of reducing the pension fund.

**Mr. Wilson:** No. There is no plan to dip into the pension plan by one dime.

**Mr. Lackenbauer:** I thought the question was being asked in the context of whether they could go into the public market and buy CN shares.

**Senator Forrestall:** Yes, it was, but what difference does it make how you do it?

**Mr. Wilson:** It is certainly not part of our plan to sell the issue.

**Senator Forrestall:** I wish you well. This is an enormous undertaking. I have many fears about it. I am not nearly as confident as you people, but we will see. I am waiting to see what will happen.

**Mr. Lackenbauer:** We are confident, looking forward. Many people share your scepticism at this point, but that is based on longer-term history, not on the change in the regulatory framework, not on the recapitalization to put it in a position to have the financial integrity it needs going forward, and not with the approach that Mr. Tellier and his senior management colleagues have brought to bear since 1993. An impressive turnaround has taken place there already.

Looking forward from the perspective of when all these things are put in place, which we hope will happen this summer, we are confident.

[Traduction]

**Le président:** On vient de me remettre un document qui sera distribué à tous les sénateurs plus tard, aujourd'hui, en français et en anglais. Le document a été préparé pour aider le comité à comprendre le régime de retraite du CN et la question de la privatisation. Il y est question de nombre des problèmes que peuvent éprouver les investisseurs à cet égard.

**Le sénateur Forrestall:** C'est comme cela que nous fonctionnons ici. Nous n'allons obtenir les renseignements qu'il nous faut qu'une fois que vous serez partis.

**Le sénateur Roberge:** Le régime de retraite du CN aurait-il le droit d'investir dans les actions de la société quand celles-ci seront offertes au public?

**M. Lackenbauer:** Il y a un grand nombre de régimes de retraite qui ne le permettent pas, mais il s'agit d'une question de politique. Je crois qu'ils auraient le droit, sur le plan juridique, de participer. Tout de même, il arrive souvent que la politique visant les investissements, les lignes directrices internes à un régime, interdisent les investissements faits dans les actions mêmes de la société, ou précisent qu'il ne doit pas s'agir d'une partie importante du portefeuille de placement.

**Le sénateur Roberge:** Savez-vous de quoi il retourne ici?

**M. Lackenbauer:** Mon impression, c'est que le régime de pensions du CN n'investira pas dans ces actions.

**Le sénateur Forrestall:** Vous n'y voyez pas une façon de réduire la caisse de retraite.

**M. Wilson:** Non. On ne prévoit pas sortir un seul cent de la caisse de retraite.

**M. Lackenbauer:** Je croyais que la question visait à savoir si le régime pouvait aller sur le marché boursier et acheter des actions du CN.

**Le sénateur Forrestall:** Oui, qu'est-ce que ça change de savoir comme cela se fait?

**M. Wilson:** Nous n'avons certainement pas l'intention de vendre les actions.

**Le sénateur Forrestall:** Je vous souhaite bonne chance. Il s'agit d'une entreprise énorme. J'ai beaucoup de craintes à son sujet. Je suis loin d'être aussi convaincu que vous, mais nous allons voir. J'attends de voir ce qui va se passer.

**M. Lackenbauer:** Nous avons confiance, nous avons hâte. Les gens sont nombreux à être sceptiques comme vous à ce stade-ci, mais cela tient à des antécédents de longue date, et non pas à la modification du cadre réglementaire, ni encore à la refonte du capital qui permettra à la société de disposer de l'intégrité financière nécessaire pour aller de l'avant, ni encore à l'approche que M. Tellier et ses collègues de la haute direction ont mise en oeuvre depuis 1993. Il y a déjà eu un impressionnant revirement de situation au CN.

En tenant compte du moment où tout cela sera mis en place, c'est-à-dire, nous l'espérons, cet été, nous avons confiance.



[Texte]

**The Chairman:** You mentioned an impressive turnaround having taken place already. It was not so long ago that CN had more than 50,000 employees. It has substantially less now. You said that you have been retained for less than two months. I am surprised that you do not see a need for any further restructuring before you are prepared to go to the market with a new issue.

Notwithstanding the fact that Mr. Tellier has done a fantastic job in paring down and restructuring this company, have you made any recommendations whatsoever for further changes before you go to the market?

**Mr. Wilson:** The debt restructuring of which we spoke this morning is a linchpin change in the company's capital structure which is absolutely essential before proceeding to the market. The new legislation to which Mr. Tercek spoke is absolutely essential in order to successfully approach the market. The legislation which we are here to discuss today is, of course, essential before approaching the market.

**The Chairman:** I am talking about the structure of the company per se and the personnel. Will that not have an effect on the pricing of the issue? I am surprised that we are rushing to get to the market. In your prospectus, you speak about August. Are there no further restructuring changes you would like to see in the company before you do your preliminary offering?

**Mr. Tercek:** We spent considerable amounts of time with the company and its senior management team understanding what has already been accomplished, which Mr. Lackenbauer correctly described as a very impressive turnaround and improvement in the overall operation of the business.

We have spent more time focused on the company's business plan for the future, understanding the sources of additional gains in productivity and efficiency which the company has identified. We believe they can be achieved, and we believe these gains are consistent with what the U.S. railroads have accomplished.

For both investors and the company, the experience of the U.S. railroads provides a very handy guide to what can be accomplished with regard to taking a relatively under-performing railroad business and transforming it into a very high-service, high-efficiency operation.

We are convinced that as investors become more familiar with what the company has already accomplished, they will be able to identify the opportunity for further gains and will be prepared, therefore, to place a high valuation on the company today. In that respect, the timing is very good. There is already enough accomplished to prove that this management team can make things happen in order that these kinds of improvements can be accomplished. Investors will, therefore, have confidence that the company will continue to be able to produce as it has in recent years.

**Senator Roberge:** We have not been privy to the five-year plan. Is it possible to obtain that?

[Translation]

**Le président:** Vous avez parlé d'un impressionnant revirement de situation qui a déjà eu lieu. Il n'y a pas si longtemps encore, le CN avait plus de 50 000 employés. Il en a beaucoup moins aujourd'hui. Vous dites que vos services ont été retenus pour moins de deux mois. Je suis étonné de savoir que vous n'avez pas vu la nécessité de restructurer encore avant de lancer l'émission.

Malgré le fait que M. Tellier ait accompli un boulot incroyable pour rationaliser et restructurer la société, avez-vous recommandé d'autres modifications avant que l'on aille sur le marché boursier?

**M. Wilson:** La restructuration de la dette dont nous avons parlé ce matin est un élément essentiel de la structure du capital de la société, chose qui doit absolument se faire avant l'appel public à l'épargne. Le projet de loi dont M. Tercek a parlé est absolument essentiel sur ce plan. Le projet de loi dont nous sommes venus discuter aujourd'hui, bien sûr, est essentiel à l'émission.

**Le président:** Je parle de la structure de la société elle-même et du personnel. Est-ce que cela n'aura pas un effet sur le prix des actions? Je suis étonné de savoir que nous nous empressons de mettre les actions sur le marché. Dans votre prospectus, vous parlez du mois d'août. Ne voulez-vous pas que la société se restructure encore sur d'autres plans avant que vous ne lanciez l'émission préliminaire?

**M. Tercek:** Nous avons passé beaucoup de temps avec la société et son équipe de direction à étudier ce qui a déjà été accompli, ce que M. Lackenbauer a qualifié à juste titre de revirement de situation très impressionnant et d'amélioration globale de l'exploitation de l'entreprise.

Nous avons insisté plus longuement sur le plan d'affaires de l'entreprise pour l'avenir, les sources de gains supplémentaires en productivité et en efficience que la société a relevées. Nous croyons qu'il sera possible d'y parvenir, et nous croyons que ces gains concordent avec ceux que les sociétés ferroviaires américaines ont réalisés.

Tant pour les investisseurs que pour la société, l'expérience vécue par les sociétés ferroviaires américaines se révèle très utile: elle permet de voir comment on peut transformer une société ferroviaire relativement inefficace en une entreprise très dynamique sur le plan du service et de l'efficience.

Nous en sommes convaincus, au fur et à mesure que les investisseurs apprennent ce que la société a déjà accompli, ils pourront cerner les futures possibilités de gains et, de ce fait, seront prêts à attribuer une grande valeur à la société d'aujourd'hui. De ce point de vue, le moment est très bien choisi. L'équipe de direction en a déjà assez accompli pour faire voir que les améliorations de cette nature sont possibles. Par conséquent, les investisseurs croiront bien que la société continuera à produire comme elle le fait depuis quelques années.

**Le sénateur Roberge:** Nous n'avons pas eu connaissance du plan quinquennal. Est-il possible de l'obtenir?

[Text]

**Mr. Wilson:** The management, as part of the planning process, has prepared a very detailed and comprehensive five-year plan. You could ask Mr. Tellier whether it is available for public consumption.

**Senator Thériault:** I am intrigued by the offer which I believe, from the way they talk about it, the two senators must have in their hands. Do you perceive that as simply an over-the-counter offer?

**Mr. Tercek:** In these kinds of transactions, particularly very high profile ones such as this project, it is not uncommon for offers of this type to be made. They are sometimes valid and legitimate offers. More often they are not. They must be examined carefully. Potential investors often make very bold claims about a desire to invest a certain amount of capital. We often find that the offers cannot be financed.

From a public policy perspective, the government must consider carefully whether an alternative scheme in which private investors, particularly on a highly-leveraged basis, propose owning the railroad would be consistent with the objectives for transportation policy. These are complex matters which need to be examined carefully.

Mr. Lackenbauer was absolutely correct when he said it is critical that these kinds of offers not result in any digression or interruption in the process, because there is no cost to making such an offer. There could be a great number of such offers and, although they must be carefully evaluated, they should not result in any reduced focus on the primary project which we are undertaking.

**Mr. Lackenbauer:** For clarification, let us be clear about the term "offer". This is not an offer. This is a letter which indicates a potential interest at a potential price, and it would have more outs than you could ever imagine. This is only an indication of potential interest.

**Senator Thériault:** Mr. Chairman, that is exactly why I ask this. The record will show that two senators know of an offer. That is the terminology they used.

**Senator Roberge:** It is not two senators; it is one senator.

**Senator Spivak:** If Senator Thériault is suggesting that it be made available to the rest of the senators, I would support that.

**Senator Thériault:** Thank you for the suggestion, but that was not my point.

I do not know how long you people have been studying CN, but when I hear of offers like that, I am reminded of the Route Canada sale which took place over the counter a few years ago. As a result of that, people lost their jobs and were worried about their pensions. I would not want the same thing to happen to the entirety of the CN operation. Nevertheless, if it were a serious offer, then I think it should be made public. If I knew about it, I would make it public. In that way, not only would the consortium

[Traduction]

**M. Wilson:** Comme élément du processus de planification, la direction a préparé un plan quinquennal très détaillé et très complet. Vous pourriez demander à M. Tellier si on peut le diffuser publiquement.

**Le sénateur Thériault:** L'offre que les deux sénateurs doivent avoir en main, de la façon dont ils en parlent, m'intrigue. Croyez-vous qu'il s'agit simplement d'une offre hors cote?

**M. Tercek:** Dans les opérations de cette nature, particulièrement celles qui sont très en vue, comme c'est le cas de ce projet, les offres du genre ne sont pas une chose rare. Il arrive qu'elles soient valables, légitimes. Le plus souvent, elles ne le sont pas. Il faut les étudier attentivement. Il arrive souvent que des investisseurs éventuels y aillent un peu fort en manifestant leur volonté d'investir telle ou telle somme. Alors, nous constatons souvent que les offres ne peuvent être financées.

Du point de vue de la politique publique, le gouvernement doit examiner attentivement les options ainsi offertes, où des investisseurs privés, particulièrement ceux qui comptent sur un fort levier financier, proposent de se porter acquéreurs du chemin de fer, concordent avec les objectifs de la politique des transports. Ce sont des questions complexes qu'il faut examiner avec soin.

M. Lackenbauer avait tout à fait raison quand il a dit que les offres de cette nature ne doivent absolument pas nous faire dévier de notre démarche, parce qu'elles ne supposent en elles-mêmes aucun coût. Les offres du genre pourraient se faire assez nombreuses et, même s'il faut les évaluer soigneusement, elles ne doivent pas nous empêcher de nous concentrer sur le projet principal que nous entreprenons.

**M. Lackenbauer:** Précisons, pour les besoins de la cause, le terme «offre». Il ne s'agit pas ici d'une offre. Il s'agit d'une lettre qui manifeste un intérêt éventuel à un prix éventuel, et il y aurait plus de conditions que vous pourriez en imaginer. Il s'agit seulement d'une manifestation d'un intérêt éventuel pour la chose.

**Le sénateur Thériault:** Monsieur le président, voilà précisément pourquoi je pose la question. Le compte rendu fera voir que deux sénateurs ont connaissance d'une offre. C'est le terme qu'ils ont utilisé.

**Le sénateur Roberge:** Ce ne sont pas deux sénateurs; il s'agit d'un seul sénateur.

**Le sénateur Spivak:** Si le sénateur Thériault propose que l'offre soit mise à la disposition du reste des sénateurs, je serais en faveur de cela.

**Le sénateur Thériault:** Merci de la proposition, mais ce n'était pas là où je voulais en venir.

Je ne sais pas depuis combien de temps vous étudiez le cas du CN, mais quand j'entends parler d'offre comme celle-là, je me rappelle de la vente de Route Canada, qui s'est faite hors cote il y a quelques années. De ce fait, il y a des gens qui ont perdu leur emploi et qui se sont inquiétés de leur pension. Je ne voudrais pas que la même chose arrive à tout le CN. Néanmoins, si l'offre était sérieuse, je crois qu'il faudrait la rendre publique. Si j'en avais connaissance, je la rendrais publique. De cette façon, non



[Texte]

that is involved have a look at it, but we could consult other people to determine whether it is a serious offer or not.

However, as far as you are concerned, it is not an offer.

**Mr. Wilson:** It is a letter which we received a week ago, and we have not had an opportunity to review it in any detail yet.

**Senator Thériault:** There was a gentleman named. Has he been able to raise that kind of capital for the other business in which he has been involved in the last few years?

**Mr. Tercek:** As far as I am aware, no.

**Senator Adams:** Are you making any recommendations to the government in regard to some of the railway lines which might not at this time be profit-making and which, in the future, may be closed?

**Mr. Tercek:** Our recommendation is that, to the degree possible, the management team has the flexibility to allocate capital and investments with an eye toward generating appropriate rates of return. We understand the new regulatory program to be a big step in that direction. It will allow management that kind of flexibility. The U.S. railroads have enjoyed that flexibility, and it has been critical in terms of delivering the kinds of financial results that they have been able to deliver.

**Mr. Wilson:** As far as our looking at specific pieces of track and making recommendations, that is not part of our mandate or our duties in this assignment.

**Mr. Lackenbauer:** Our mandate is more in terms of an assessment of the overall business plan and the approach and strategy going forward, that is, what management intends to do, as opposed to us being presumptuous enough to tell them how to run the business. They know how to run the business better than we do. However, we can assess how well we think they are doing and how much sense it would make from a market perspective, et cetera.

To that extent, we look at it and discuss basic approaches and strategies with them to satisfy ourselves through the so-called due diligence process of our understanding and then validate their business plan so that we feel we can be proper advocates of the company's future and their management team.

**Senator Adams:** What is to happen with some of the privately owned railways which lease CN lines? I live in the Territories where we have a main CN route to Churchill which was built by the Hudson's Bay Company around 1920.

**Mr. Lackenbauer:** I am not clear on your question, senator.

**Mr. Wilson:** I am not clear either, senator; I am sorry.

**Senator Adams:** Is there any privately owned track, say from Winnipeg down to Churchill, Manitoba which belongs to the government, CN, or Hudson's Bay?

[Translation]

seulement le consortium en jeu pourrait la voir, mais aussi, nous pourrions consulter d'autres personnes pour déterminer s'il s'agit d'une offre sérieuse ou non.

Tout de même, à vos yeux, il ne s'agit pas d'une offre.

**M. Wilson:** C'est une lettre que nous avons reçue il y a une semaine, et nous n'avons pas encore eu l'occasion de l'étudier à fond.

**Le sénateur Thériault:** On a donné le nom d'un homme. Cet homme a-t-il pu amasser la somme nécessaire dans l'autre secteur, dont il fait partie, depuis quelques années?

**M. Tercek:** Autant que je sache, non.

**Le sénateur Adams:** Faites-vous des recommandations au gouvernement à propos des lignes ferroviaires qui ne seraient pas rentables en ce moment et qui, à l'avenir, pourraient être fermées?

**M. Tercek:** Nous recommandons que l'équipe de direction ait le plus possible de marge de manoeuvre pour aménager le capital et les investissements en vue de produire des taux de rendement appropriés. Le nouveau programme réglementaire serait un pas très important dans cette direction. Il donnera cette marge de manoeuvre à la direction. Les sociétés ferroviaires américaines bénéficient d'une telle marge de manoeuvre, qui représente un des facteurs critiques qui leur a permis de produire les résultats financiers qu'ils ont pu produire.

**M. Wilson:** Si vous parlez de recommandations qui touchent des voies ferrées en particulier, je dois vous dire que cela ne fait pas partie de notre mandat.

**M. Lackenbauer:** Notre mandat consiste plus à évaluer le plan d'affaires global, l'approche et la stratégie, c'est-à-dire ce que la direction entend faire, plutôt que de présumer pouvoir leur dicter la conduite des affaires de la société. Ils connaissent cela mieux que nous. Tout de même, nous pouvons évaluer le travail qu'ils font et déterminer s'il paraît convenable du point de vue du marché et ainsi de suite.

Dans le contexte, nous étudions la situation et discutons des stratégies et approches fondamentales de la société avec les dirigeants pour nous satisfaire nous-mêmes de leur bien-fondé, c'est notre «diligence nécessaire», et pour valider ensuite leur plan d'affaires, de manière à nous porter garant pour ainsi dire de l'avenir de la société et de son équipe de direction.

**Le sénateur Adams:** Que doit-il arriver à certaines des sociétés privées qui louent les lignes ferroviaires du CN? J'habite les Territoires du Nord-Ouest, où la voie principale du CN qui mène à Churchill a été construite par la Compagnie de la Baie d'Hudson autour de 1920.

**M. Lackenbauer:** Je ne comprends pas très bien votre question, sénateur.

**M. Wilson:** Je ne la comprends pas très bien non plus, sénateur. Je suis désolé.

**Le sénateur Adams:** Y a-t-il une voie entre, disons, Winnipeg et Churchill, au Manitoba, qui appartienne au gouvernement, au CN ou à la Baie, mais où une société privée exploite des trains?

[Text]

**Mr. Lackenbauer:** As it stands now, it would belong to CN.

**Senator Adams:** Are you saying that is the case even though it was built by the Hudson's Bay Company?

**Mr. Lackenbauer:** I am not sure about that particular track.

**The Chairman:** Mr. Tellier is the next witness. He will be able to speak to what they actually own now and what they lease. We can ask that question of Mr. Tellier.

**Senator Gauthier:** Mr. Chairman, I see three people in front of me who are very optimistic about the market. I do not share that view. I think it is overpriced and overheated, and we are due for a correction soon. If it is so good, why does the government not go the route of Petro-Canada and get rid of the rest of the shares they have at this time? I will not ask you that question because you are not the government.

However, is the option of selling only part of CN's shares being considered?

**Mr. Lackenbauer:** Yes.

**Senator Gauthier:** It is an option. They could go with 25 per cent, 30 per cent, or 50 per cent.

**Mr. Wilson:** We are proceeding on a plan to sell 100 per cent. That is our mandate and our plan. If market conditions change, then we will have the flexibility to look at different sizes of offerings and different structures. We are keeping our options open in case markets change.

**Senator Gauthier:** Did you say that your prospectus will be available in August?

**Mr. Wilson:** Yes. The target is August 15.

**Senator Gauthier:** Will the option of selling 50 per cent or 25 per cent be included in that prospectus?

**Mr. Lackenbauer:** If the decision at that time is taken that less than all is to be sold, then it would be put forward that way. Otherwise, it would be filed with the intention of selling all of it.

**The Chairman:** What is different in relation to the issue that you are considering going to market with this fall and the Air Canada issue of a few months ago that treaded water for a long time and was a bit embarrassing?

**Mr. Lackenbauer:** The Air Canada deal turned out to be a little bit too large in the context of a market in which two things happened.

**The Chairman:** CN will be larger.

**Mr. Lackenbauer:** This was a bought deal, as opposed to a pre-marketed deal. In other words, this was not an IPO. It was the largest bought deal, cash wise, in the history of the country.

We knew that there were very concentrated holdings among 10 to 12 institutional investors in Canada. They actually held about 70 per cent of the stock.

[Traduction]

**M. Lackenbauer:** Dans l'état actuel des choses, la voie appartiendrait au CN.

**Le sénateur Adams:** Dites-vous que c'est le cas même si la voie a été construite par la compagnie de la Baie d'Hudson?

**M. Lackenbauer:** Je ne saurais le dire avec certitude, dans ce cas particulier.

**Le président:** M. Tellier est le prochain témoin. Il pourra nous dire ce que le CN possède bien et ce qu'il loue. Nous pouvons poser cette question à M. Tellier.

**Le sénateur Gauthier:** Monsieur le président, j'ai devant moi trois personnes qui sont très optimistes au sujet du marché. Je ne suis pas de cet avis. Je crois que le marché est surchauffé et que les choses vont bientôt revenir à la normale. Si le marché est si dynamique, pourquoi le gouvernement ne fait-il pas ce qu'il a fait dans le cas de Petro-Canada et ne se débarrasse-t-il pas du reste des actions qu'il a? Je ne vous poserai pas cette question, car vous ne représentez pas le gouvernement.

Tout de même, envisage-t-on de ne vendre qu'une partie des actions du CN?

**M. Lackenbauer:** Oui.

**Le sénateur Gauthier:** C'est une option qui peut s'envisager. On peut fixer cela à 25 p. 100, à 30 p. 100, à 50 p. 100.

**M. Wilson:** Notre intention est de les vendre à 100 p. 100. C'est notre mandat, notre plan. Si les conditions du marché changent, nous aurons la souplesse nécessaire pour envisager des émissions de diverses tailles et diverses structures. Nous gardons la porte ouverte à tout cela, au cas où le marché évoluerait.

**Le sénateur Gauthier:** Avez-vous dit que le prospectus sera prêt au mois d'août?

**M. Wilson:** Oui. La date cible est le 15 août.

**Le sénateur Gauthier:** Le prospectus traitera-t-il de la possibilité de vendre 50 p. 100 ou 25 p. 100 des actions?

**M. Lackenbauer:** Si on a décidé, à ce moment-là, que ce ne sont pas toutes les actions qui seront vendues, les choses seront présentées comme telles. Sinon, nous déposerons le prospectus dans l'intention de vendre toutes les actions.

**Le président:** Quelle est la différence entre l'émission que vous envisagez cet automne et celle d'Air Canada, il y a quelques mois, qui a eu de la peine à se tenir à flot pendant un bon moment et qui était un peu embarrassante?

**M. Lackenbauer:** Dans le cas d'Air Canada, la transaction s'est révélée être un peu trop grosse dans le contexte d'un marché où deux choses sont survenues.

**Le président:** Le CN sera encore plus gros.

**M. Lackenbauer:** C'était un achat ferme par opposition à un achat préalable. Autrement dit, il ne s'agissait pas d'un premier appel public à l'épargne. Du point de vue financier, c'est le plus gros achat ferme de l'histoire du pays.

Nous savions que les choses étaient très concentrées entre les mains de 10 ou 12 investisseurs institutionnels du Canada. Ceux-ci détenaient environ 70 p. 100 des valeurs.



[Texte]

We also knew there was significant interest from U.S. investors, or so the U.S. investment banks were telling Hollis Harris day in and day out. Everyone was pitching the company. All the investment banks in Canada were pitching the company actively on different structures and different types of deals.

We expected rational behaviour from the Canadian institutions who were holders, i.e. that they could not buy but that they would not do anything to thwart the issue. They became a little negative about what they saw as dilution. I will not go into all the details because I do not think it is either helpful or appropriate. Besides not buying, a few of the major holders decided they would become sellers. No sales to U.S. institutions took place.

We are saying that right now the market conditions are such that the stars are nicely aligned for this offer. The stars got out of whack big time on the Air Canada deal within about an hour of the offering. In fact, in the first several hours, 50 per cent of that issue was sold. It was overnight. It came late in the day, later than we normally allow, but we extended the time for approval. In effect, the institutions had a free option overnight. By the time they sat on it and looked at it the next morning, they opted not to buy, and some of the big ones decided to become sellers.

The massive redistribution that had to take place from that position of shares being sold by holders, along with the new issue, created problems in the marketplace. We have seen that movie before. We saw it with the Petro-Canada secondary. We saw it in two or three other situations. It is not pleasant, but it happens. It is now out of the headlines, and we drive on.

**The Chairman:** What guarantees will there be with the proposed bigger CN issue in order that this will not likely occur? You indicated at the beginning that you have not talked and could not talk to any of the big institutional investors in the United States or elsewhere, so you have no idea what they might think of your IPO.

**Mr. Lackenbauer:** We have a pretty good idea as far as the U.S. market is concerned because they have extensive experience with the segment. Mr. Tercek could speak at greater length to that. Our view on the Canadian side is that this will be an attractive opportunity, more or less of a turnaround situation that is already under way. There will be good value that will be validated both here and in the United States market, and it is critical that it is validated in both markets.

There is a fundamental difference between the Air Canada offering and this one. That is to say, this is a pre-marketed offering. All IPOs are pre-marketed. You have a chance to go out, tell the full story, and explain it all. People are not required to make snap decisions on the buying side.

[Translation]

Nous savions aussi que les investisseurs américains étaient très intéressés au projet, du moins c'est ce que les banques américaines d'investissement disaient à Hollis Harris tous les jours. Tout le monde faisait la promotion de la société. Toutes les banques d'investissement au Canada faisaient activement la promotion de diverses structures et de diverses opérations possibles.

Nous nous attendions à une conduite rationnelle de la part des établissements canadiens porteurs des titres, ils ne pouvaient acheter, mais ils ne feraient rien pour contrecarrer les choses. Ils n'ont pas vu d'un très bon oeil ce qu'ils percevaient comme étant une dilution. Je ne m'étendrai pas là-dessus, parce que je ne crois pas que ce soit utile ou approprié. Quelques-uns des principaux porteurs, outre le fait de ne pas acheter, ont décidé de vendre. Il n'y a pas eu de vente à des établissements américains.

Nous disons qu'en ce moment, les conditions du marché sont telles, la conjonction des planètes est telle que l'offre arrive à point nommé. Une heure à peine après l'émission des actions d'Air Canada, la conjonction était méconnaissable. De fait, au cours des premières heures, 50 p. 100 des actions ont été vendues. Cela s'est fait du jour au lendemain. C'est arrivé vers la fin de la journée, à une heure plus avancée qu'on ne le permet actuellement, mais nous avons reporté le délai d'autorisation. De fait, du jour au lendemain, les établissements avaient une option ouverte. La nuit ayant porté conseil, le lendemain matin, ils ont choisi de ne pas acheter, et certains des gros ont même décidé de vendre.

La redistribution massive qui a dû se faire du fait que les porteurs vendaient des actions, avec la nouvelle émission en plus, a créé des problèmes sur le marché. Ce n'était rien de neuf. L'émission secondaire des actions de Petro-Canada nous l'avait fait voir aussi. Nous l'avons vu dans deux ou trois autres situations. Ce n'est pas agréable, mais ça arrive. Cela ne fait plus les manchettes, et nous continuons.

**Le président:** Dans le cas d'une émission d'actions qui sera plus grande avec le CN, quelle garantie y a-t-il que cela ne se produira pas? Vous avez dit au début que vous n'aviez pas parlé, vous ne pouviez parler aux gros investisseurs institutionnels des États-Unis et d'ailleurs, de sorte que vous n'avez pas idée de ce qu'ils peuvent penser de votre premier appel public à l'épargne.

**M. Lackenbauer:** Nous avons une assez bonne idée du marché américain parce qu'ils ont une expérience considérable du segment. M. Tercek pourrait vous en parler plus longuement. Selon nous, au Canada, il s'agira d'une occasion attrayante, liée plus ou moins à un revirement de situation qui est déjà en cours. Les actions seront bien cotées ici et sur le marché américain, et il est d'une importance critique que leur valeur soit bien établie sur les deux marchés.

Il existe une distinction fondamentale entre l'émission d'Air Canada et celle-ci. C'est que celle-ci est une émission promue d'avance. Tous les premiers appels publics à l'épargne le sont. On a l'occasion de tout expliquer avant que les actions ne soient mises sur le marché. Les acheteurs ne sont pas obligés de prendre une décision à la hâte.

[Text]

We will have a very active marketing program in terms of one-one-one meetings with significant institutional buyers, smaller group meetings with smaller institutional buyers, and then big road shows for retail brokers and advisors. That part of the process will give us a very good indication of what the order book is, where the interest truly is, and how sound the interest is. From that perspective, it is less risky than doing a so-called bought deal, which is a Canadian phenomenon.

**The Chairman:** You are actually selling a bit of Canadian heritage. Is part of your thinking that you would like to price it so that Canadians of all walks of life would be able to take part? I heard you say today you are looking at a price of between \$15 and \$25. Do you think that the average Canadian small investor will be interested at a price of \$25? Is that a factor?

**Mr. Wilson:** Yes. The first part of your question was whether we expect to give all Canadians an opportunity to buy the shares, and we certainly do. We expect to conduct meetings from coast to coast in Canada with retail stockbrokers who deal with individual investors and give them ample opportunity to put in orders for their clients.

We look at the price per share and the total dollar amount to buy a board lot. A board lot is 100 shares. At \$15, that means \$1500 is required to buy a board lot. A small investor can buy less than a board lot. However, \$15 per share and a board lot of \$1500 is usually a price that is attractive to many retail investors. That will enter into our thinking, yes.

**The Chairman:** A price of \$25 per share would be \$2500 per board lot.

**Mr. Wilson:** That is correct. That is the range.

**Mr. Lackenbauer:** Although we have not turned our minds fully to this, when we look at the Canadian price, we must keep in mind how that translates into the U.S. price, because we will have a significant U.S. tranche, and it will be trading in the U.S. We do not want to have a single digit dollar number as a share down there. That is an added constraint that does not often exist in a number of offerings, but it is a factor here.

**Senator Thériault:** It seems you feel that the market has more confidence in the potential profitability of moving things than moving people.

**Mr. Lackenbauer:** I have not thought of it that way, but that may well be the case.

**Mr. Tercek:** Speaking for our firm, we absolutely agree. There is very little evidence that moving people by rail can be a profitable activity or endeavour.

**Senator Thériault:** Or by air.

**Mr. Tercek:** By air, there is evidence. It is more complex.

**Senator Thériault:** That is not reflected in the sale of Air Canada shares.

[Traduction]

Nous allons appliquer un programme de promotion très actif: des réunions «face à face» avec les acheteurs institutionnels, des réunions en petits groupes avec les petits acheteurs institutionnels, puis tout le tralala pour la tournée des conseillers et courtiers du secteur du détail. Cet élément de la démarche donnera une très bonne idée du registre des ordres, de l'intérêt qui est vraiment porté à la chose, de la «viabilité» de cet intérêt. De ce point de vue, cela est moins risqué qu'un «achat ferme», phénomène proprement canadien.

**Le président:** Vous vous trouvez en fait à vendre une partie du patrimoine canadien. Envisagez-vous d'établir un prix qui permettra aux Canadiens de toutes les couches de la société de prendre part à l'exercice? Je vous ai entendu dire aujourd'hui que le prix se situerait entre 15 et 25 \$. Croyez-vous que le petit investisseur moyen au Canada sera intéressé à mettre 25 \$? Est-ce un facteur dont vous tenez compte?

**M. Wilson:** Oui. Vous avez d'abord demandé si nous avions l'intention de donner à tous les Canadiens l'occasion d'acheter des actions. Certainement. Nous allons tenir des réunions d'un bout à l'autre du Canada avec les courtiers de détail, qui sont en relation avec les investisseurs individuels, afin de leur donner toutes les chances voulues pour exécuter les ordres de leurs clients.

On regarde le prix unitaire de l'action et la valeur totale en vue de se procurer un lot régulier. Un lot régulier se compose de 100 actions. À 15 \$ l'action, il faut donc 1 500 \$ pour acheter un lot régulier. Un petit investisseur peut se procurer moins qu'un lot régulier. Tout de même, à 15 \$ l'action et à 1 500 \$ le lot, l'offre est attrayante pour un grand nombre d'épargnants. Oui, nous allons en tenir compte.

**Le président:** À 25 \$ l'action, le lot régulier coûterait 2 500 \$.

**M. Wilson:** Tout à fait. C'est de cet ordre.

**M. Lackenbauer:** Nous ne nous sommes pas encore concentrés pleinement là-dessus, mais il faut penser à ce que le prix de l'action en dollars canadiens donne en dollars américains, parce que la part des États-Unis sera importante, nous allons offrir les actions aux États-Unis. Nous ne voulons pas que le prix soit inférieur à 10 \$, exprimé en dollars américains. C'est une contrainte supplémentaire qui ne touche pas souvent les émissions, mais il faut en tenir compte ici.

**Le sénateur Thériault:** Vous semblez être d'avis que le marché croît davantage à la rentabilité éventuelle du transport des marchandises que du transport des personnes.

**M. Lackenbauer:** Je n'ai pas envisagé la question, mais c'est peut-être bien le cas.

**M. Tercek:** Chez nous, nous sommes tout à fait d'accord. Il n'y a vraiment pas grand-chose qui invite à croire que le transport des personnes par train peut se révéler une activité rentable.

**Le sénateur Thériault:** Ou par avion.

**M. Tercek:** Il y a certaines données qui invitent à le croire pour ce qui est du transport par avion. C'est plus complexe.

**Le sénateur Thériault:** Cela ne transparaît pas dans la vente des actions d'Air Canada.



[Texte]

**Mr. Tercek:** To speak directly to your question, we do have a very strong level of confidence that the movement of freight by rail can be a tremendously profitable activity and one that can generate very good returns for investors.

In recent years, we have organized two equity offerings for the Santa Fe Railroad and Burlington Northern and Chicago Northwestern. We have organized two offerings for Wisconsin Central. We were responsible for the privatization of Con Rail about a decade ago. All of those offerings were very much oversubscribed. There were keen levels of interest by investors, and, most importantly, the experience has been a very positive one for investors. Those companies were able to deliver along the lines that Canadian National anticipates in its business plan.

**Senator Thériault:** Do you foresee the potential of moving freight by air competing with rail in the not too distant future?

**Mr. Tercek:** There is already a very lively business of transporting freight by air, but it is expensive. Generally, it is a service provided to smaller bulk items that need to be transported in very short order.

The rail competition is more predominantly against truck. As railroads have dramatically increased their quality of service, timeliness and overall efficiency, they have become much more competitive with trucks.

We would anticipate that Canadian National can do very well in that setting. We would not expect there to be much competition by air.

**Senator Thériault:** Ever?

**Mr. Tercek:** Not in the horizon that we have been considering.

**Senator Thériault:** I am disappointed. Thank you.

**Senator Forrestall:** The history in the United States has been first the massive domination of the railroads in the early part of the century, the loss to trucking in the mid part, and now a return to the railroads.

**Mr. Tercek:** That is correct. More recently, the railroads have recovered market share at the expense of the truckers.

**Senator Forrestall:** Could you give us some proportion? Many of our concerns flow from the additional trucking on the highways and safety on the highways. Can you put some numbers on that percentage?

**Mr. Tercek:** I do not have any numbers at the tip of my tongue, but I would observe that Canada's situation is quite different than that of the United States.

You have vast regions that are not tremendously populated. There is more opportunity for efficient transportation by rail than truck. The natural resource component of your economy, which is a relatively bigger component than in the United States, lends

[Translation]

**M. Tercek:** Pour répondre directement à votre question, nous sommes convaincus que le mouvement des marchandises par rail peut se révéler une activité extrêmement rentable qui produit un très bon rendement pour les investisseurs.

Ces dernières années, nous avons organisé deux émissions: une pour le *Santa Fe Railroad*, et l'autre, pour *Burlington Northern* et *Chicago Northwestern*. Nous avons organisé deux émissions pour Wisconsin Central. Et nous avons pris en charge la privatisation de Con Rail il y a environ dix ans. Toutes ces émissions ont été sursouscrites, et de beaucoup. Les investisseurs y ont porté un intérêt certain et, ce qui est le plus important, l'expérience s'est révélée très positive pour les investisseurs. Les sociétés en question ont pu produire comme le Canadien National entend le faire dans son plan d'affaires.

**Le sénateur Thériault:** Croyez-vous que le transport des marchandises par avion fera concurrence au transport par train dans un avenir assez proche?

**M. Tercek:** Le secteur du transport des marchandises par avion est déjà assez dynamique, mais cela est coûteux. En règle générale, c'est un service qui prend en charge les petits articles qui doivent parvenir très rapidement à destination.

Les trains sont surtout en concurrence avec les camions. Tandis qu'elles sont parvenues à améliorer de façon marquée la qualité de leur service, le respect des délais et l'efficacité dans l'ensemble, les sociétés ferroviaires ont pu concurrencer beaucoup mieux les entreprises de camionnage.

Nous croyons que le Canadien National peut très bien se comporter dans un tel contexte. Nous ne croyons pas que les services aériens présenteront une concurrence très importante.

**Le sénateur Thériault:** Jamais?

**M. Tercek:** Pas dans l'horizon temporel que nous envisageons.

**Le sénateur Thériault:** Je suis déçu. Merci.

**Le sénateur Forrestall:** Historiquement, les choses se sont déroulées comme suit aux États-Unis: d'abord, les sociétés ferroviaires ont dominé tout à fait le secteur des transports au début du siècle, puis elles ont perdu du terrain au profit du secteur du camionnage, mais elles reviennent à la charge aujourd'hui.

**M. Tercek:** Vous avez raison. Ces derniers temps, les sociétés ferroviaires ont conquis une part du marché au détriment des camionneurs.

**Le sénateur Forrestall:** Pouvez-vous nous donner un ordre de grandeur? La sécurité sur les autoroutes et la possibilité qu'on y trouve plus de camions nous inquiètent souvent. Avez-vous des pourcentages à donner?

**M. Tercek:** Je ne connais pas de chiffres par coeur, mais je ferais remarquer que la situation au Canada est très différente de celle qui existe aux États-Unis.

Il y a des régions vastes où la population est éparse. Le transport par train est susceptible d'y être plus efficace que le transport par camion. Les richesses naturelles, qui ont une plus grande importance relative pour l'économie ici qu'aux États-Unis,

[Text]

itself very much to rail transportation. Increasingly, the north/south traffic flows between the U.S. and Canada and even Mexico through NAFTA, as well as demand in the Pacific rim for Canadian resources, lend themselves very nicely to efficient transportation by rail.

The intermodal business, where freight moves cooperatively through truck and rail and to some degree shipping, is one where the company has already achieved great gains in efficiency and partnership with certain trucking and shipping lines. There is a wealth of experience in the United States as to the kinds of additional gains that can be accomplished in that area.

For the economy as a whole and the shipping community in particular, we believe the commercialization of CN will accrue benefits through the opportunity for greater levels of service, productivity, and efficiency.

**Senator Forrestall:** I do not see the Canadian story following the U.S. one in this regard. The last figures I looked at here show that trucking is increasingly taking a larger portion of the rail movement. However, the rate at which it is doing this has slowed. That reversed itself some time ago in the United States. Do you anticipate that we will reach a point where the railroads may come back into some dominance?

**Mr. Tercek:** I am not certain about the precise market share and how that will go forward. That is not the most relevant consideration. We are all confident that, as the quality of the service that Canadian National provides to shippers improves, the competitiveness of the service increases vis-à-vis the trucks. Therefore, we expect the company to hold its own.

The degree of competition with trucks is limited only to a small portion of the company's overall revenue base, in any event. This would not be the principle dynamic that determines the company's financial strength going forward. Rather, it will be in the area of cost cutting and productivity enhancement.

**Senator Spivak:** You seem to have a knowledge of railroad economics. What is the rule of thumb for distance in terms of rail versus truck? Other than price, what are the things that will make rail more attractive?

What do you think of the tax structure here as compared to the United States? We heard that the tax structure for the railroads versus what is subsidized on the highways was an obstacle.

**Mr. Tercek:** The company is at a tax disadvantage to the U.S. railways. On the other hand, its principal competition is with Canadian shippers. We have not placed a great deal of emphasis on that in our analysis of the company. For example, CP operates under the same tax burden and is the principal rail competitor.

[Traduction]

se prêtent très bien au transport par train. De plus en plus, compte tenu de la circulation entre les États-Unis et le Canada, et même le Mexique grâce à l'ALÉNA, de même que la demande à l'égard de richesses naturelles canadiennes dans la région du Pacifique, le transport par rail est privilégié.

Dans le secteur du transport intermodal, où la marchandise circule par camion et par train, et jusqu'à un certain point par bateau, la société a déjà amélioré considérablement son efficacité et s'est alliée à des entreprises de camionnage et de transport maritime. L'expérience américaine est riche en enseignements pour qui veut réaliser des gains supplémentaires de cette nature.

Pour l'économie en général et l'industrie des transports en particulier, nous croyons que la commercialisation du CN sera avantageuse, car elle permettra d'améliorer les niveaux de service, la productivité et l'efficacité.

**Le sénateur Forrestall:** À mon avis, ce qui s'est produit aux États-Unis ne se produira pas au Canada. Les derniers chiffres que j'ai vus ici montrent que le secteur du camionnage récupère une part toujours plus grande du transport par train. Toutefois, le rythme auquel il le fait a ralenti. C'est l'inverse qui a fini par se produire il y a quelque temps aux États-Unis. Croyez-vous que nous allons atteindre un stade où les sociétés ferroviaires seront dominantes à nouveau?

**M. Tercek:** Je ne connais pas précisément la part du marché, ni encore comme les choses vont évoluer. Ce n'est pas la considération la plus importante ici. Nous sommes tous convaincus d'un fait: au fur et à mesure que le Canadien National améliore le service qu'il fournit aux expéditeurs, sa position concurrentielle par rapport au secteur du camionnage s'améliore. Par conséquent, nous croyons que la société pourra être viable.

De toute façon, la concurrence avec le secteur du camionnage ne touche qu'une petite partie des recettes globales de la société. Ce n'est pas le facteur prépondérant qui entre en jeu dans la situation financière de la société. Ce sont plutôt la compression des coûts et l'amélioration de la productivité qui sont importantes.

**Le sénateur Spivak:** Vous semblez bien connaître l'économie en ce qu'elle s'applique au secteur ferroviaire. Du point de vue de la distance, quelle est la règle d'or qui distingue le transport par train et le transport par camion? À part le prix, quels sont les facteurs qui rendent le transport par train plus attrayant?

Que pensez-vous de la structure fiscale que nous avons ici, par rapport à celle qu'il y a aux États-Unis? Nous avons entendu dire que la structure fiscale appliquée aux sociétés ferroviaires, par rapport aux subventions visant le camionnage, constituait un obstacle.

**M. Tercek:** Sur le plan fiscal, la société est défavorisée par rapport aux sociétés ferroviaires américaines. Il demeure que ses concurrents principaux sont les transporteurs canadiens. Nous n'avons pas vraiment insisté là-dessus dans l'analyse que nous avons faite de la société. Par exemple, le CP est assujéti au même fardeau fiscal et constitue son principal concurrent dans le domaine ferroviaire.



*[Texte]*

There is no particular rule of thumb with respect to trucking being more competitive than rail. I would want to be more careful than that. It would depend on the product and the particulars involved.

I am certain that the critical aspects of transportation and rail service that pertain to customers of either truck or rail — and those who might weigh the alternative — are timeliness, reliability, the quality of the service, and, of course, cost. The company's plan will not only enhance the quality of their product, it will also reduce the cost of that product. With every passing day, the company's relative competitiveness improves.

Since taking charge of the company, the management team have made impressive gains on an absolute measure, and also relative to the comparable U.S. companies when they were at a similar stage in their own process.

**Senator Nolin:** How do you compare competition between CP and CN in Canada after a public offering and what you have already witnessed in the U.S.?

**Mr. Tercek:** The principle difference is that in the United States, even greater regulatory freedom is allowed rail management, and on an even more streamlined basis than is anticipated in the current regulatory package, to make decisions in terms of allocating investments in capital, whether it be track, equipment, or human resources. The management teams for the railroads in the United States have a freer hand in running their businesses in a way that will generate maximum profit. Here, as we understand the legislation, there will continue to be some restraints governing what management can do as they go forward. In that particular respect, the situation looks less attractive to investors than the do the United States railroads.

On the other hand, the principal competition that CN faces will be CP and the truckers, and we believe the current regulatory package will allow sufficient managerial flexibility for management to deliver upon the business plan that we have been reviewing with them.

**Senator Nolin:** For example, if I want to move goods from Montreal to Vancouver, I have options. If you want to move goods from Chicago to New York, do you have the same competition with the rail companies?

**Mr. Tercek:** Among railroad companies, it is approximately similar, but the U.S. market is more condensed, and there are more railroads. A standard long distance move would involve more than one railroad, whereas that might not be the case here. As well, truckers can be more competitive, since many of their markets are shorter haul and in more condensed population areas. The competitive dynamic is different in some respects and similar in others. Shippers probably have, on the margin, more alternatives in the U.S., but that is a function of the different make-up of the shipping community.

*[Translation]*

Il n'y a pas une règle de base particulière qui permette de déterminer les cas où le camionnage l'emporte sur le transport par train. Je serais plus prudent que cela. Cela dépend du produit et des particularités en jeu.

Je suis sûr que les aspects critiques du transport, du service ferroviaire, qui touchent les clients, qu'ils fassent appel au secteur du camionnage ou au secteur ferroviaire (et de ceux qui envisagent l'option) sont les suivants: les délais de livraison, la fiabilité, la qualité du service et, bien sûr, le coût. Le plan de la société va non seulement améliorer la qualité de son produit, mais aussi réduire le coût de ce produit. De jour en jour, sa compétitivité s'améliore.

Depuis qu'elle a pris la société en main, l'équipe de direction a fait des gains impressionnants en termes absolus, mais aussi en termes relatifs, c'est-à-dire par rapport aux entreprises américaines qui en étaient au même stade.

**Le sénateur Nolin:** Comment comparez-vous, d'une part, la concurrence entre le CP et le CN au Canada à la suite d'un appel public à l'épargne et, d'autre part, ce que vous avez déjà vu aux États-Unis?

**M. Tercek:** La différence principale entre les deux, c'est que la direction des sociétés ferroviaires aux États-Unis bénéficie d'une liberté beaucoup plus grande sur le plan réglementaire. Les possibilités de rationalisation sont encore plus grandes que celles qui peuvent être prévues dans l'actuelle réforme réglementaire, de sorte qu'elle est mieux à même de décider de l'affectation des investissements, qu'il s'agisse de voies ferrées, de matériel en général ou de ressources humaines. Les équipes de direction des sociétés ferroviaires aux États-Unis sont plus libres d'exploiter leur entreprise de manière à produire un profit maximal. Au Canada, si nous comprenons bien le projet de loi, les dirigeants demeureront assujettis à certaines restrictions. À cet égard, la situation paraît moins attrayante pour les investisseurs que la situation aux États-Unis.

Par ailleurs, les concurrents principaux du CN sont le Canadien Pacifique et les camionneurs, et nous croyons que la réforme réglementaire prévue donnera aux dirigeants une marge de manoeuvre suffisante pour réaliser le plan d'affaires que nous avons étudié avec eux.

**Le sénateur Nolin:** Par exemple, si je veux faire transporter des marchandises de Montréal à Vancouver, j'ai plusieurs options. Si on veut faire transporter des marchandises de Chicago à New York, est-ce qu'il y a la même concurrence entre les sociétés ferroviaires?

**M. Tercek:** Parmi les sociétés ferroviaires, c'est à peu près la même chose, mais le marché américain est plus concentré, il y a un plus grand nombre de sociétés ferroviaires. D'ordinaire, le transport de quelque chose sur une certaine distance mettrait en jeu plus d'une société ferroviaire, ce qui ne serait peut-être pas le cas ici. De même, les camionneurs peuvent être plus compétitifs, car leurs marchés concernent souvent un transport fait sur une distance moins grande et se trouvent dans des régions plus densément peuplées. La dynamique de la concurrence est différente à certains égards et semblable à d'autres. Les

[Text]

**The Chairman:** I thank you for coming and answering our questions. We hope that your optimism will lead to dividends for all Canadians.

Our next group of witnesses includes Mr. Paul Tellier, President and Chief Executive Officer of Canadian National Railways. Accompanying him are some officials from the company. Welcome, Mr. Tellier. We would be pleased to hear an opening statement from you. Following that, a number of senators have questions we should like to put to you on the bill.

**Mr. Paul Tellier, President and Chief Executive Officer, Canadian National Railways:** First, I should like to introduce Mr. Michael Sabia, Senior Vice-President, Corporate Development, and Mr. Keith Heller, the senior railroader in the company and the Chief of Transportation.

Thank you for this opportunity to come before you today. I have been listening to the discussions over the last few hours. In my opening comments, I thought it might be helpful to you to deal with two topics: First, why we think that CN can be successfully privatized now, and second, why we think it should be privatized.

From time to time, not just around this table but elsewhere, I sense a great degree of scepticism concerning the privatization of this company. Approximately two years ago, it would not have been possible to talk about the privatization of CN. Today, it is possible because of the significant progress that has been made over the last couple of years. I will now take a couple of minutes to explain why it is possible.

First, there are the financial results. Approximately two and a half years ago, the company was losing \$100 million in operating losses. The following year, these losses were reduced from \$100 million to \$79 million. Last year we produced a \$245 million profit. Next month we will produce our first six-month result. I am confident that 1995 will be as good, if not better, than 1994.

Second, if we look at the results or the operating ratio, which is basically how much money you must spend in order to collect \$1 in revenue, for 1993 it was 97 cents. In other words, we had to spend 97 cents to collect \$1 in revenue. We brought that operating ratio down from 97 cents to 90 cents, which is a 7 per cent decrease — the best for all the railroads in North America.

Some of the actions to reduce the costs included the following: In 1994, we improved our productivity by 18 per cent, which was a record in term of railroading in North America. When I got there approximately 2.5 years ago, first I eliminated six vice-presidential jobs. We started downsizing right at the top. We removed five layers of management. From a first line supervisor on the shop

[Traduction]

expéditeurs ont probablement, dans l'ensemble, plus d'options aux États-Unis, mais cela tient à une composition qui est différente dans leur cas.

**Le président:** Je vous remercie d'être venu comparaître et d'avoir répondu à nos questions. Nous espérons que votre optimisme sera profitable à tous les Canadiens.

Notre prochain groupe de témoins comprend M. Paul Tellier, président et directeur général des Chemins de fer nationaux du Canada. Il est accompagné de représentants de la société. Bienvenue, monsieur Tellier. Nous serons heureux de vous écouter si vous avez une déclaration liminaire à faire. Par la suite, plusieurs sénateurs aimeraient vous poser des questions à propos du projet de loi.

**M. Paul Tellier, président et directeur général, Chemins de fer nationaux du Canada:** D'abord, je tiens à vous présenter M. Michael Sabia, vice-président principal chargé de l'expansion de la société, et M. Keith Heller, chef des transports et «doyen» de la société.

Je vous remercie de l'occasion que vous me donnez de comparaître devant le comité aujourd'hui. J'écoute les discussions depuis quelques heures. J'ai cru qu'il serait utile, dans ma déclaration liminaire, de traiter de deux sujets: premièrement, la raison pour laquelle nous croyons qu'il est possible aujourd'hui de privatiser le CN avec succès et, deuxièmement, la raison pour laquelle nous croyons que le CN devrait être privatisé.

De temps à autre, et pas seulement ici, autour de cette table, je ressens que la privatisation de la société est envisagée avec beaucoup de scepticisme. Il y a deux ans environ, il n'aurait pas été possible de parler de la privatisation du CN. Aujourd'hui, il est possible de le faire, parce que des progrès considérables ont été réalisés depuis quelques années. Je vais maintenant prendre quelques minutes pour expliquer pourquoi cela est possible.

D'abord, il y a les résultats financiers. Il y a deux ans et demi environ, la société enregistrait des pertes d'exploitation de 100 millions de dollars. L'année suivante, ces pertes passaient de 100 à 79 millions de dollars. L'an dernier, nous avons eu un profit de 245 millions de dollars. Le mois prochain, nous allons avoir notre résultat pour la première période de six mois. Je crois bien que l'exercice de 1995 sera aussi bon, sinon meilleur que celui de 1994.

Deuxièmement, si on regarde les résultats ou le ratio d'exploitation, c'est-à-dire l'argent qu'il faut dépenser pour obtenir un dollar en recettes, on constate qu'il s'établit à 97 cents en 1993. Autrement dit, il nous a fallu dépenser 97 cents pour obtenir des recettes de un dollar. Nous avons réduit ce ratio d'exploitation de 97 cents à 90 cents, ce qui représente une diminution de 7 p. 100, le meilleur résultat pour toutes les sociétés ferroviaires d'Amérique du Nord.

Pour réduire les coûts, nous avons notamment pris les mesures suivantes: en 1994, nous avons amélioré notre productivité de 18 p. 100, record pour les sociétés ferroviaires d'Amérique du Nord. Quand j'ai entré en fonction il y a deux ans et demi environ, j'ai d'abord éliminé six postes de vice-président. C'est aux plus hauts échelons que nous avons commencé à réduire.



## [Texte]

floor to the CEO — to myself — there is now never more across the company than five layers of management where, some time ago, there used to be ten.

We have also reduced our labour costs. We started downsizing because 47 per cent of our operating costs were directly related to labour — that is, either the payroll or the benefits flowing therefrom. We are down now to 41 per cent. However, this figure is still too high, because the class one railroads in the U.S. are around 34 per cent. Nevertheless, we have reduced our labour costs significantly.

Concerning line abandonments, last year we abandoned approximately 400 miles of track that were uneconomic. We created shortlines. For example, some of you are aware that we sold a shortline between Truro and Sydney in Nova Scotia to RailTex. This has proven to be a good decision, and to the satisfaction of everyone involved. The shippers seem to be very satisfied and the provincial government is satisfied. RailTex is now providing a better and a more personalized service than CN had done in the past.

We have done a great deal of downsizing, and we are right on target. On March 1, 1993, I announced that we would abolish 11,000 jobs. As of today, we are on target. Approximately 9,000 jobs have been eliminated. By the end of the year, the remaining 2,000 will have been eliminated and we will have completed our downsizing plan.

We have also done a fair amount of rationalization of our shops. For example, we had five locations where we had team operations for calling the crews to report to work. We have consolidated this into two locations in the country: Moncton and Edmonton. We are integrating the grand trunk railroad into our Canadian operation to reduce overhead.

I am pleased to report, for example, that of the 11,000 jobs that will have been eliminated, 2,500 would have been directly related not to operations but to overhead — that is, to administrative functions. That is on the cost side.

On the revenue side, first, we have become far more customer-focused than we were before. There was a mentality within these two railroads — and I am speaking first about CN — which was "Leave us alone. We will run the trains and we will talk to the customers whenever we have a chance." We are changing that culture and are becoming far more customer-focused and responsive than we were previously.

We have completely reorganized our marketing division. We now have account managers who are supported by a consolidated customer service centre that is centralized in Winnipeg. As a

## [Translation]

Nous avons éliminé cinq paliers de gestion. Du superviseur de premier niveau qui travaille dans l'atelier au président directeur général, moi-même, il n'y a maintenant jamais plus de cinq paliers de gestion là où, il y a un certain temps, il y en avait dix.

Nous avons aussi réduit nos coûts de main-d'œuvre. Nous avons commencé à réduire l'effectif parce que 47 p. 100 de notre coût d'exploitation étaient directement liés à la main-d'œuvre; c'est-à-dire qu'il servait à la liste de paye ou aux avantages sociaux. Nous en sommes maintenant à 41 p. 100. Toutefois, ce chiffre demeure trop élevé: dans les sociétés ferroviaires américaines de premier rang, il se situe autour de 34 p. 100. Néanmoins, nous avons réduit nos coûts de main-d'œuvre de manière importante.

Quant aux abandons, l'an dernier, nous avons abandonné environ 400 milles de voies ferrées où le service n'était pas rentable. Nous avons créé des chemins de fer sur courte distance. Par exemple, il y en a parmi vous qui savent que nous avons vendu un tel chemin de fer à RailTex entre Truro et Sydney, en Nouvelle-Écosse. Cela s'est révélé une bonne décision que toutes les parties en jeu ont trouvé satisfaisante. Les expéditeurs semblent être très satisfaits, et le gouvernement provincial est satisfait. RailTex fournit maintenant un service amélioré et plus personnalisé que le CN ne l'avait fait par le passé.

Nous avons effectué beaucoup de réductions, et nous demeurons sur la bonne voie. Le 1<sup>er</sup> mars 1993, j'ai annoncé que nous allions supprimer 11 000 postes. Nous avons respecté notre programme jusqu'à maintenant. Quelque 9 000 emplois ont déjà été éliminés. À la fin de l'année, les 2 000 qui restent seront éliminés, et nous aurons mené à bien notre plan de réduction des effectifs.

De même, nous avons beaucoup rationalisé dans nos ateliers. Par exemple, il y avait cinq endroits où on se chargeait de faire rentrer les équipes au travail. Nous avons fait une fusion pour que cela se fasse à deux endroits: à Moncton et à Edmonton. Nous avons intégré le «chemin du grand tronc», de façon à réduire nos frais généraux.

Je suis heureux de signaler, par exemple, que parmi les 11 000 postes qui ont été éliminés, 2 500 sont liés directement non pas aux opérations, mais plutôt aux frais généraux, c'est-à-dire qu'il s'agit de fonctions administratives. Voilà pour les coûts.

Du côté des recettes, d'abord, nous sommes devenus nettement plus centrés sur le client que nous ne l'étions auparavant. Il y avait une certaine mentalité dans ces deux sociétés ferroviaires (et je parle d'abord du CN) qui revenait à dire: «Laissez-nous tranquilles. Nous allons faire fonctionner les trains et nous allons parler aux clients quand nous aurons le temps de le faire.» Nous modifions cette «culture» et devenons beaucoup plus centrés sur les clients et sensibles à leurs besoins qu'auparavant.

Nous avons complètement réorganisé notre division marketing. Nous avons maintenant des directeurs des comptes qui peuvent demander l'aide d'un centre consolidé de service à la clientèle,

[Text]

result, we deal better with our customers and, for example, we were able to eliminate 210 jobs in marketing.

We have just completed our tunnel under the St. Clair River between Sarnia, Ontario and Port Huron, Michigan. That tunnel is the major point of cross-border flows. We used to have 16 trains per day going through that old tunnel, which could not accommodate double-stacked trains. It can now accommodate up to 24 trains per day, and I am very pleased about that.

The chairman of this committee, given where he is from, will be pleased to hear that we were able to run a double-stacked train a couple of days ago from Halifax to Chicago in 44 hours, compared with the average 60 hours that journey used to take when we barged across the St. Clair River between Ontario and Michigan. The land bridge or tunnel that we are talking about — that is, so that ships can unload in Halifax and make the port of Halifax a major container port — is good not only for CN but also for Atlantic Canada.

We are investing \$100 million on the biggest management information system in the country, and it is approximately 90 per cent completed. That was a high-risk project. Instead of having an information system which focuses strictly on the movement of cars and trains, basically everyone who touches a shipment is aware of the commitment that has been given to the customer, enabling us to deal with that shipment in accordance with the commitment that was given. Therefore, people on trains, in terminals, in yards, and so on — that is, all of them — will know exactly what kind of commitment we have given in terms of delivery dates, and so on. Given that 8,000 employees must be trained on this system, the training component will cost \$15 million. That plan is also on schedule.

We are also breaking into new markets. I was pleased last month to announce that now Ultramar will be using our trains. A unit train of 65 tank cars per day will move their products from their refinery in Quebec City into Montreal and further west, as opposed to using a shipping line to do so. Another example of a new market that we are pursuing is that we are now bidding on moving waste, which could have a large potential for business.

As a result of these changes, the turnaround is taking shape. We are not where the U.S. railroads should be, but today the privatization of CN, which would not have been possible two years ago, is now possible.

Why should CN be privatized? First, it will give us access to equity markets. The difference between CN and CP today is that today, if our cash flow is not sufficient to finance, for example, the acquisition of rolling stock, locomotives, or what have you, we have no choice but to go to debt financing. When we have a good year, that is no problem. However, when we hit a recession or

[Traduction]

lequel est centralisé à Winnipeg. De ce fait, nous traitons mieux avec nos clients et, par exemple, nous avons pu éliminer 210 postes de marketing.

Nous venons d'achever le tunnel que nous creusions sous la rivière St. Clair entre Sarnia, en Ontario, et Port Huron, dans le Michigan. Ce tunnel représente la principale artère transfrontalière. Auparavant, il y avait 16 de nos trains qui passaient par le vieux tunnel, où les trains à deux niveaux ne pouvaient passer. Il peut maintenant y circuler jusqu'à 24 trains par jour, et j'en suis très heureux.

Étant originaire de la région, le président du comité sera heureux de savoir que nous avons pu faire faire à un train à deux niveaux le trajet entre Halifax et Chicago en 44 heures il y a quelques jours, par opposition aux 60 heures qu'il fallait mettre en moyenne quand on traversait la rivière St. Clair, entre l'Ontario et le Michigan, en péniche. Le pont terrestre ou tunnel dont on parle (celui qui permet aux navires de décharger à Halifax et qui fait du pont de Halifax un important terminal à conteneurs) est une bonne chose non seulement pour le CN, mais aussi pour la région de l'Atlantique.

Nous investissons 100 millions de dollars dans le plus gros système d'information de gestion du pays, système qui est prêt à 90 p. 100. C'est un projet qui présente un risque élevé. Plutôt que d'avoir un système d'information qui porte uniquement sur le mouvement des wagons et des trains, dans le cas qui nous occupe, à peu près tout le monde qui touche à un chargement est conscient de l'engagement pris à l'égard du client, ce qui nous permet de mieux nous occuper du chargement compte tenu de l'engagement en question. Par conséquent, les gens à bord des trains, dans les terminaux, dans les cours de triage et ainsi de suite (en bref, tout le monde) sauront exactement ce à quoi nous nous sommes engagés en fait de date de livraison et ainsi de suite. Comme il y a 8 000 employés qui devront apprendre à utiliser ce système, le volet formation coûtera 15 millions de dollars. Là aussi, nous avons respecté notre programme jusqu'à maintenant.

Nous perçons aussi de nouveaux marchés. J'étais heureux d'annoncer, le mois dernier, qu'Ultramar utilisera maintenant nos trains. Un train-bloc de 65 citernes transportera tous les jours les produits d'Ultramar de la raffinerie de Québec à Montréal et plus à l'ouest, plutôt qu'une entreprise de transport maritime. Autre exemple de marché nouveau que nous cherchons à pénétrer: nous soumissionnons pour le transport de déchets, domaine où les possibilités sont très importantes.

Du fait de ces modifications, le vent commence à tourner. Nous n'en sommes pas au même point que les sociétés ferroviaires américaines, mais, aujourd'hui, la privatisation du CN, qui n'aurait pas été possible il y a deux ans, est possible.

Pourquoi faudrait-il privatiser le CN? Premièrement, cela nous donnera accès au marché boursier. La différence entre le CN et le CP aujourd'hui, c'est que si nos liquidités ne suffisent pas à financer, par exemple, l'acquisition de matériel roulant, de locomotives et ainsi de suite, nous ne pouvons qu'emprunter. Quand nous connaissons une bonne année, cela ne pose aucune



## [Texte]

slowdown in the economy, we keep borrowing. As a result, the debt keeps going up.

CP has another alternative. CP can do either some debt financing, as CN has been doing, or equity financing. Last year, because CP felt that the market was good, they were able to raise \$500 million to put in their bank account to finance their activities, and so on.

The first major reason for privatization is that it would give us access not only to that financing but also to the equity market. Second, it would introduce market discipline. When we tell our story in terms of productivity, a gross move en masse by employees and the number of hours or the proportion of time that the locomotive is pulling trains as opposed to being parked on a siding, or what have you, we will have to adhere to all these specific performance indicators because Ottawa will be trading our stock. That is what will introduce market discipline in this company from top to bottom.

Third, we are hopeful that — and I will be conservative here — 70 per cent of our employees will purchase stock. I tell our employees on the shop floor that no one will be forced to buy shares. However, we are hoping that 75 per cent of them — and we hope more — will buy stock. I am confident that the average employee, perhaps not every morning, but definitely on weekends, will open the newspaper to see at what price the stock is trading. If it is trading below what they paid for it, they will then place a lot of pressure on management to deliver on that stock, and so on. This is a good approach to increasing our productivity.

The final comment that I wish to make before we answer your questions concerns the story that we will be telling. Our advisers — for example, Mark Tercek of Goldman Sachs is an expert on North American rail stock — have been saying that rail in the U.S. was doing well. ConRoy was privatized at \$28. The stock has been trading this year at anywhere between \$50 and \$60. The story that we will be telling is that CN is not in the same category as Norfolk Southern, where their operating ratio is at \$74 this year. To future investors, we will be saying that the potential for growth is there for CN. Therefore, we will be telling future shareholders that it will be easier for CN to move our operating rating ratio from the current 90 to 85 than perhaps for a top notch, first-class railroad such as Norfolk Southern to increase their record by two points.

Therefore, we would be selling a North American story. That is why we felt it was important to have no restrictions on foreign ownership contained in the bill that you are studying. It makes it easier to sell and promote that stock in the U.S., especially in terms of institutional investors, because there is a huge equity market there. Approximately \$40 billion is invested in railroad stocks in the U.S. That is far larger than what is invested in airline stocks. We would be selling the stock by saying “This is not

## [Translation]

difficulté. Toutefois, en cas de récession ou de ralentissement de l'économie, nous empruntons toujours. De ce fait, la dette augmente toujours.

Le CP a d'autres options. Le CP peut opter soit pour le financement par emprunt, comme le CN le fait, soit pour le financement par actions. L'an dernier, parce qu'il croyait que le marché était bon, le CP a pu aller chercher 500 millions de dollars pour le financement de ses activités et ainsi de suite.

D'abord et avant tout, la privatisation nous donnerait accès non seulement au financement par emprunt, mais aussi au financement par actions. Deuxièmement, cela nous donnerait une certaine discipline «de marché». Si on parle de productivité, d'un mouvement important d'employés, du nombre d'heures ou de la proportion de temps où la locomotive tire les trains, plutôt que d'attendre sur une voie d'évitement, et ainsi de suite, il va nous falloir respecter tous ces indicateurs de rendement parce qu'Ottawa offrira nos actions en bourse. Cela nous donnera une certaine discipline de marché, de haut en bas.

Troisièmement, nous espérons que (je vais faire une estimation prudente, ici) 70 p. 100 de nos employés achèteront des actions. Je dis à nos employés des ateliers que personne ne sera obligé d'acheter des actions. Toutefois, nous espérons que 75 p. 100 d'entre eux (et plus, nous espérons) achèteront des actions. Je crois bien que l'employé moyen, peut-être pas tous les matins, mais certainement au cours de la fin de semaine, ouvrira le journal pour voir le prix de l'action. Si elle est inférieure à ce qu'il a payé, il y a aura alors beaucoup de pression sur la direction pour faire mieux et ainsi de suite. C'est une bonne façon d'accroître notre productivité.

La dernière observation que j'aimerais formuler avant que nous répondions à vos questions concerne le bilan que nous allons présenter. Nos conseillers (par exemple, Mark Tercek, chez Goldman Sachs, se spécialise dans les titres de chemin de fer en Amérique du Nord) disent que le transport par train se porte très bien aux États-Unis. La société ConRoy a été privatisée à 28 \$ l'action. Ses actions se négocient cette année entre 50 et 60 \$. Le bilan que nous allons présenter à propos du CN n'entre pas dans la même catégorie que celui de *Norfolk Southern*, dont le ratio d'exploitation s'élève à 74 cents cette année. Aux futurs investisseurs, nous dirons que le CN a des possibilités de croissance. Nous dirons donc aux futurs actionnaires qu'il sera plus facile pour le CN de faire passer son ratio d'exploitation de 90, c'est-à-dire où il se situe à l'heure actuelle, à 85, qu'il le sera peut-être pour une société ferroviaire de première classe comme *Norfolk Southern* de n'apporter ne serait-ce qu'une légère amélioration.

Nous allons donc présenter un bilan proprement nord-américain. Voilà pourquoi il était important, selon nous, que le projet de loi que vous devez étudier ne renferme aucune restriction concernant la participation étrangère. De cette façon, il est plus facile de vendre et de promouvoir les actions aux États-Unis, surtout auprès des investisseurs institutionnels, car le marché boursier y est énorme. Aux États-Unis, les actions des sociétés ferroviaires représentent un placement de quelque 40 milliards de

[Text]

rocket science; we are trying to repeat the success stories of these American railroads.”

I hope that this presentation has been helpful in addressing the scepticism that I sensed was expressed by some of the members around this table.

**The Chairman:** Thank you for an excellent introduction. We allotted one and a half hours for your presentation because several senators have a number of questions to ask.

Before doing so, however, I should like to put four questions to you and get them on the record now.

When I read this bill, Mr. Tellier, the clause that came right off the page was clause 17 under the heading “transitional”, where directors are to cease to hold office and members of the Board of Directors of CN cease to hold office at the close of the first annual meeting, and so on. I should like you to comment upon subclause 19.(3). It states:

No person has any right to claim or receive any compensation, damages, indemnity or other form of relief...

I should like you to comment on how that applies to you and to the other executive officers of the corporation.

My second question — and you repeated it here today — concerns what you said in the House of Commons. You said that the most important reason for privatization is to give CN access to equity markets. If that is the most important reason, could you share with us your plan for the future of CN, and the reason why you would need access to the equity markets at this time?

Will the fact that the plan is to go to the market this fall, at the same time that there will be a referendum vote in the province of Quebec, affect what you want to do this fall?

On at least two occasions during your testimony before the House of Commons, you mentioned the importance of virtually a monopolistic role for CN in Eastern Canada.

I am from Nova Scotia, as you alluded to earlier. You should know that Mr. Merv Russell, Chairman of the Halifax Port Corporation, appeared before the House of Commons committee and requested that a clause be put in the bill requiring service for 10 years by CN in Eastern Canada. This, he claimed, was in keeping with the government task force which recommended that CN be commercialized as a coast-to-coast mainline operation.

There will be first- and second-round questions. I will save my other questions for the second round. Perhaps you could address those questions of mine first.

[Traduction]

dollars. C’est nettement supérieur à ce qui est investi dans les actions des compagnies aériennes. Notre façon de présenter les choses est la suivante: «Ce n’est pas de physique nucléaire qu’il s’agit ici. Nous prenons pour modèle le succès de ces sociétés ferroviaires américaines.»

J’espère que mon exposé a bien servi à atténuer les idées sceptiques que certains des membres du comité ici présents ont, je crois, exprimées.

**Le président:** Merci de nous avoir présenté une excellente introduction. Nous avons prévu vous consacrer une heure et demie, parce qu’il y a plusieurs sénateurs qui veulent vous poser des questions.

Avant de leur donner la parole, j’aimerais vous poser moi-même quatre questions et les faire porter dès maintenant au compte rendu.

Quand je lis ce projet de loi, monsieur Tellier, l’article qui ressort vraiment est l’article 17, sous la rubrique *Dispositions transitoires*, où il est dit que les administrateurs cessent d’exercer leur charge à la clôture de la première assemblée annuelle des actionnaires du CN et ainsi de suite. J’aimerais savoir ce que vous pensez du paragraphe 17(3), qui se lit comme suit :

Nul n’a le droit de réclamer ou de recevoir une compensation, des dommages-intérêts, une indemnité ou toute autre forme de dédommagement...

J’aimerais que vous nous disiez comment cela s’applique à vous et aux autres dirigeants de la société.

Ma deuxième question (et vous avez répété cela ici aujourd’hui) concerne ce que vous avez dit à la Chambre des communes. Vous avez dit que la raison la plus importante, en ce qui concerne la privatisation du CN, est de donner à la société accès au marché boursier. S’il s’agit là de la raison la plus importante, pouvez-vous nous dire comment vous voyez l’avenir du CN et nous dire aussi pourquoi la société doit avoir accès au marché boursier en ce moment?

Le fait que le plan doit être mis en oeuvre cet automne, au moment même où il y aura un référendum au Québec, aura-t-il une incidence sur ce que vous voulez faire l’automne prochain?

Au moins deux fois, au cours de votre témoignage devant la Chambre des communes, vous avez signalé l’importance d’un quasi-monopole pour le CN dans l’Est du Canada.

Je suis originaire de la Nouvelle-Écosse, comme vous y avez fait allusion plus tôt. Vous devriez savoir que M. Merv Russell, président de la Société du port de Halifax, a comparu devant le comité de la Chambre des communes et demandé que le projet de loi renferme une disposition établissant que le CN doit desservir l’Est du Canada pendant dix ans. Selon lui, cela cadrerait avec la recommandation du groupe de travail du gouvernement, selon lequel la commercialisation du CN devrait porter sur le service pancanadien de ligne principale.

La période de questions se déroulera en deux volets. Je vais garder mes autres questions pour le deuxième volet. Vous pouvez peut-être répondre à ces questions d’abord.



[Texte]

**Mr. Tellier:** In terms of directors, the bill says that this must be done within six months — that is, at the end of the year when the initial public offering is made. Let us assume that the initial public offering is made in October. Before the end of June of next year, there will be a shareholders' annual meeting. At that annual shareholders' meeting, all the directors will tender their resignation. Basically, there will then be an election of new directors. I was asked whether I was expecting to be reappointed as a director and as a CEO. I said "yes", but it would be for the board of directors to take that decision at that point in time and confirm it.

Why no compensation? Currently, the directors are appointed by Governor in Council — that is, by the cabinet. Therefore, their terms of appointment and the date of their appointment varies. As a result, at that annual shareholders' meeting, some of them would have been there for one year or less than one year. Their terms of appointment are for three years. Therefore, the government, in a prudent fashion, included that clause so that no director who would not be reappointed to the board could claim damages and, as a result, ask for compensation.

Why access to equity market? Canadian National has, year in and year out, a capital budget of approximately \$400 million. That amount varies. Last year it was \$435 million; this year it is around \$400 million. What does that budget cover? Basically, it covers improving the road beds, changing ties and rail, rolling stock, buying locomotives, fixing bridges, and so on. Given the fact that the cash flow is always insufficient, one cannot assume that the cash flow will always be sufficient to finance the interest on the debt to pay all of the non-operating expenses such as taxes.

A question was asked a few minutes ago about taxes. Last year, Canadian National paid \$299 million in taxes, and so on. Once you have paid all these things, if the cash flow is not sufficient to finance your capital budget, instead of borrowing — as has always been the case — we will have access to that capital market.

The year following the IPU, would we consider going back to the market for more? At this point in time there is no such plan, but that is what we mean by "access to the equity market".

The impact of the referendum is a tough question. I, for one, am confident that we will win that referendum, and that Quebecers will want to remain within Canada. Having said that, there is an element of uncertainty. We discussed this as recently as the night before last with our financial advisors and the investment bankers. We are moving full steam ahead. If there is a referendum in the fall, depending on when it is, whether or not it might have an impact on the date of the issue is a factor that must be taken into consideration.

[Translation]

**M. Tellier:** Pour ce qui touche les administrateurs, le projet de loi dit que cela doit se faire dans les six mois, c'est-à-dire à la fin de l'année où le premier appel public à l'épargne est fait. Présumons que le premier appel public à l'épargne est fait en octobre. Avant la fin du mois de juin de l'année suivante, il y aura une assemblée annuelle des actionnaires. À l'assemblée annuelle des actionnaires, tous les administrateurs remettront leur démission. Essentiellement, on assistera alors à l'élection des nouveaux administrateurs. On m'a demandé si je m'attendais à être nommé à nouveau au poste d'administrateur et de président-directeur général. J'ai répondu «oui», mais qu'il appartiendrait au conseil d'administration de prendre sa décision à ce moment-là, de confirmer la chose.

Pourquoi n'y aurait-il pas de dédommagement? À l'heure actuelle, les administrateurs sont nommés par le gouverneur en conseil; c'est-à-dire par le Cabinet. Par conséquent, leur mandat et la date où ils sont nommés varient d'un cas à l'autre. De ce fait, à cette assemblée annuelle des actionnaires, certains d'entre eux auront été en fonction pendant un an ou moins. Leur mandat est de trois ans. Par prudence, le gouvernement a donc inclus une disposition selon laquelle aucun administrateur ne pourrait, s'il n'est pas nommé à nouveau, avoir droit à des dommages-intérêts et, de ce fait, demander d'être dédommagé.

Pourquoi l'accès au marché boursier? Bon an mal an, le Canadien National a un budget d'immobilisations de quelque 400 millions de dollars. La somme peut varier. L'an dernier, elle s'élevait à 435 millions de dollars. Cette année, ce sera autour de 400 millions de dollars. Qu'est-ce qui est prévu dans ce budget? Essentiellement, il s'agit d'améliorer l'emprise, de remplacer des traverses et des rails, du matériel roulant, d'acheter des locomotives, de réparer des ponts et ainsi de suite. Comme les liquidités sont toujours insuffisantes, on ne saurait présumer qu'elles suffiraient à financer l'intérêt sur la dette contractée pour assumer toutes les dépenses non liées à l'exploitation, par exemple les taxes et impôts.

On a posé une question à propos des taxes et impôts il y a quelques minutes. L'an dernier, le Canadien National a versé 299 millions de dollars à ce chapitre, et ainsi de suite. Une fois tout cela payé, si les liquidités ne suffisent pas à financer le budget d'immobilisations, plutôt que d'emprunter (comme cela a toujours été le cas), nous allons avoir accès au marché boursier.

L'année suivant le premier appel public à l'épargne, envisagerait-on d'aller chercher encore de l'argent sur le marché? Pour l'instant, nous n'avons pas l'intention de le faire, mais c'est ce qu'il faut entendre par «accès au marché boursier».

Quant à l'incidence du référendum, la question est difficile. Pour ma part, je crois bien que nous allons gagner le référendum, que les Québécois vont vouloir demeurer au sein du Canada. Cela étant dit, il y a un élément d'incertitude. Nous en avons discuté pas plus tard qu'avant-hier soir avec nos conseillers financiers et les preneurs fermes. Nous avançons à plein régime. S'il y a un référendum à l'automne, selon la date où il aura lieu, il faut savoir si cela aura une incidence ou non sur la date de l'émission.

[Text]

As the investment bankers have been saying, we are proceeding through a certain number of sequences. For example, we will be sitting down next month with the credit rating agencies. We will be filing a preliminary prospectus with the securities and exchange commissions in the U.S. and the Ontario Securities Commission sometime in August. They will react to it. We will then begin to approach institutional investors and have some road shows at the end of September or early October, or what have you. Depending on what the premier of the province does, obviously that time frame may have to be reconsidered. However, I am not overly concerned about the outcome of that referendum.

The last point concerns the guarantee to Atlantic Canada. We do not think that a statutory guarantee — that is, a provision in this bill — is required. Canadian National is the only transcontinental railway, not only in Canada but also in North America. The U.S. railroads are far more regional railroads. They are big railroads, but not a single railroad travels from coast to coast. Canadian National is proud of serving the whole continent. We think that it is good business for us to be transcontinental. As I have said many times in Halifax and elsewhere, we think that the future of not only the Port of Halifax but also the Port of Saint John is directly related to the success of CN, and vice versa. Therefore there is no need for a statutory provision in the act guaranteeing that "CN shall provide a rail service through New Brunswick to Nova Scotia" and, more specifically, Halifax, because we feel that it is in the best commercial interest of CN to do so.

**The Chairman:** The new company will be interested in the shareholders and dividends, and so on. They will be looking at portions of the new company that are not as profitable as other portions. If it happens that some of the lines in Atlantic Canada are not as profitable as the ones in Ontario, for example, will management consider getting rid of their interest in Atlantic Canada? That is our concern. What protection is available, knowing that the bottom line will drive this company from now on?

**Mr. Tellier:** Mr. Chairman, you are perfectly right in pointing out the operating losses which have occurred in the past in the east. The east includes Quebec, Nova Scotia and New Brunswick. I am pleased to report that, about two and a half years ago, those losses used to total in excess of \$100 million. Today, they have been reduced to approximately \$50 million.

I am confident about the amount of rationalization that is taking place. For example, the new labour contracts were not imposed; they were negotiated as part of the mediation process. We now have much lower labour costs in Atlantic Canada, lower than elsewhere. I am quite confident that we can turn the situation around by doing a certain things which are already underway.

[Traduction]

Comme le disent les preneurs fermes, nous allons de l'avant avec un certain nombre de séquences. Par exemple, nous allons nous réunir le mois prochain avec les organismes d'évaluation du crédit. Nous allons préparer un prospectus préliminaire avec la *Securities and Exchange Commission*, aux États-Unis, et avec la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, à un moment donné en août. Les commissions vont dire ce qu'elles en pensent. À ce moment-là, nous allons aborder des investisseurs institutionnels et organiser des «grandes tournées» à la fin du mois de septembre ou au début du mois d'octobre. Selon ce que le premier ministre de la province fera, il est évident qu'il faudra peut-être repenser cette date. Toutefois, je ne me préoccupe pas outre mesure du résultat de ce référendum.

Il y a, en dernier lieu, la garantie à l'égard de la région de l'Atlantique. À nos yeux, il n'est pas nécessaire d'établir une garantie légale; c'est-à-dire une garantie qui serait inscrite dans le projet de loi. Le Canadien National est le seul chemin de fer transcontinental, non seulement au Canada, mais aussi en Amérique du Nord. Les sociétés ferroviaires américaines sont beaucoup plus «régionales». Ce sont de grosses sociétés ferroviaires, mais il n'y en a pas une seule qui traverse le continent d'un bout à l'autre. Le Canadien National est fier de desservir le continent entier. Du point de vue des affaires, nous croyons qu'il est bon pour nous d'offrir un service transcontinental. Comme je l'ai souvent dit à Halifax comme ailleurs, non seulement l'avenir du port de Halifax, mais aussi celui du port de Saint John nous paraît être directement relié au succès du CN et inversement. Il n'est donc pas nécessaire de garantir par une disposition de la loi que «le CN doit fournir un service ferroviaire au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse» et, plus précisément, à Halifax, car il nous apparaît être dans l'intérêt commercial du CN de le faire.

**Le président:** La nouvelle société s'intéressera aux actionnaires et aux dividendes, et ainsi de suite. On essaiera de voir quelles parties de la nouvelle société ne sont pas aussi rentables que les autres. S'il se trouve que certaines lignes dans la région de l'Atlantique ne sont pas aussi rentables que celles de l'Ontario, par exemple, la direction envisagera-t-elle de s'en défaire? C'est ce qui nous préoccupe. Quelle protection a-t-on, en sachant que cette société sera désormais centrée sur les résultats?

**M. Tellier:** Monsieur le président, vous n'avez pas du tout tort de signaler les pertes d'exploitation que nous avons essuyées par le passé dans l'Est. L'Est englobe le Québec, la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick. Je suis heureux de signaler que ces pertes, qui s'élevaient à plus de 100 millions de dollars il y a deux ans et demi environ, ont été réduites, aujourd'hui, à quelque 50 millions de dollars.

Le «somme» de rationalisation qui se fait m'inspire confiance. Par exemple, les nouvelles conventions collectives n'ont pas été imposées; elles ont été négociées dans le contexte d'un processus de médiation. Notre coût de main-d'oeuvre est maintenant beaucoup moins élevé dans la région de l'Atlantique, moins élevé qu'ailleurs. Je suis convaincu que nous pouvons vraiment changer la situation en faisant certaines choses, choses qui sont déjà en cours.



[Texte]

The Atlantic region and the St. Lawrence region are working together as one integrated district now. There are many other ways in which our costs can be reduced in that same fashion. I grant you that our line in that part of the country may never be as profitable as those in Western Canada, but I am quite confident that we can continue to turn the situation around.

**Senator Bonnell:** I was interested to hear the president of CN tell us that CN is the only railroad that goes from one side of the continent to the other. He forgot to tell us that he took the rails away from Newfoundland and from P.E.I. The railway does not spread from one end of the country to the other at all. The easternmost end of Canada is being neglected, and we are concerned that that may happen to Halifax and New Brunswick. Your company has done it before; they may do it again.

Mr. Tellier, I congratulate you for turning around the economy of the railroad. However, I cannot understand why you did not take away some of the trucking business which is ruining our roads. New Brunswick's roads are now broken to pieces, and millions of dollars must be spent on repairing them.

Why does CN not put those container boxes on flat cars and have a truck pick them up at the other end? It would be cheaper. It would save our roads and prevent some of the accidents on our highways. Why did CN not design a flatcar on to which a tractor could drive, leave its load, and let another truck pick it up at the other end, having transported that load by rail and thereby compete with the trucks?

**Mr. Tellier:** Senator, you are perfectly right. We are doing more and more of that business. Eighteen per cent of our business last year was intermodal, i.e., moving a trailer or a container on our trains.

Senator Spivak was asking of Mr. Tercek earlier whether there is a rule of thumb on when it is better for a trucker to put his trailer or his container on our trains. Usually, rail becomes cheaper at around the 550 to 600-mile mark.

We have signed a certain number of agreements and strategic alliances with trucking firms to take the trucks off the highway. For instance, in Atlantic Canada we have signed a contract with Maritime Ontario, a trucking firm. We have done likewise in Western Canada with Reimer and Clayson, and in the U.S. with GBR, the largest trucking firm in the U.S.

We are moving away from an adversarial attitude towards trucking to where we prefer to join forces, and convince them that the economics serve us both when their containers are shipped on our trains. Some trucking firms no longer use trailers but use containers on a chassis in order to facilitate switching to rail. This

[Translation]

La région de l'Atlantique et la région du Saint-Laurent travaillent maintenant ensemble et forment un district intégré. Il existe bien d'autres façons de réduire nos coûts dans la même perspective. Je vous le concède, notre ligne dans cette région du pays ne sera peut-être jamais aussi rentable que celles qui se trouvent dans l'Ouest du Canada, mais je suis convaincu que nous allons continuer à changer la situation.

**Le sénateur Bonnell:** Cela m'intéressait de savoir, comme le président du CN nous l'a dit, que le CN est la seule société ferroviaire qui offre un service d'un bout du continent à l'autre. Il a oublié de nous dire qu'il a abandonné les voies ferrées à Terre-Neuve et à l'Île-du-Prince-Édouard. Le chemin de fer ne va pas du tout d'un bout du pays à l'autre. Le point le plus à l'Est du Canada est négligé, et nous craignons que la même chose arrive à Halifax et au Nouveau-Brunswick. Votre société l'a déjà fait. Elle pourrait bien le faire encore.

Monsieur Tellier, je vous félicite d'avoir remis la société sur la bonne voie au chapitre économique. Toutefois, je ne comprends pas pourquoi vous n'avez pas saisi une part du secteur du camionnage, qui démolit nos routes. Les routes du Nouveau-Brunswick tombent en pièces, et on consacre des millions de dollars à les réparer.

Pourquoi le CN n'installe-t-il pas ces conteneurs sur des wagons plats pour qu'un camion puisse les ramasser à l'autre bout? Cela coûterait moins cher. Cela sauverait nos routes et permettrait d'éviter quelques-uns des accidents qui surviennent sur les routes. Pourquoi le CN n'a-t-il pas conçu un wagon plat sur lequel un camion remorque peut laisser son chargement pour qu'un autre aille le chercher à l'autre bout, le chargement ayant été transporté par train, ce qui serait une forme de concurrence avec les camions?

**M. Tellier:** Sénateur, vous avez parfaitement raison. Nous nous adonnons de plus en plus à cette activité. Le transport intermodal, par exemple, le transport d'une remorque ou d'un conteneur à bord de nos trains, a représenté 18 p. 100 de notre volume d'affaires l'an dernier.

Le sénateur Spivak a demandé plus tôt à M. Tercek s'il existait une «règle d'or» pour déterminer si un camionneur devrait faire transporter sa remorque ou son conteneur à bord de nos trains. Habituellement, le transport par train devient moins coûteux autour d'une distance de 550 à 600 milles.

Nous sommes partie à un certain nombre d'ententes et d'alliances stratégiques des entreprises de camionnage, pour qu'il y ait moins de camions sur les routes. Par exemple, dans la région de l'Atlantique, nous avons signé un contrat avec Maritime Ontario, entreprise de camionnage. Nous avons fait de même dans l'Ouest du Canada avec Reimer et Clayson, et aux États-Unis, avec GBR, la plus grande entreprise de camionnage aux États-Unis.

Nous avons une attitude de moins en moins antagoniste à l'endroit du camionnage: nous préférons faire cause commune avec les entreprises de camionnage et les convaincre qu'il est économiquement avantageux pour les deux secteurs que les conteneurs soient transportés par nos trains. Certaines entreprises

[Text]

is the fastest-growing part of our business. Intermodal traffic in North America has been growing by approximately 10 per cent per year. We think it is the way of the future.

However, it is easy to understand that the profit margin on that kind of traffic is much thinner than on moving a 6,000-foot coal train. There is a lot of handling at both ends requiring expensive equipment. We built a brand new terminal on the docks in Halifax, a \$17-million investment, to take containers off ships or trucks and put them on our trains. The challenge is not only to continue to grow that business, because it is growing quickly, but to grow it with a safer margin of return.

**Senator Bonnell:** Have you designed a proper car on to which the tractor can drive, lock on its load, and then drive off, leaving the load in place, ready to be picked up at its destination by another tractor? Have you designed such a car?

**Mr. Tellier:** Yes, we have. The trend in the industry is to move towards containers, as opposed to trailers, in order to be able to double-stack them. We have new cars which can accommodate a 48-foot container on the bottom and a 53-foot container on top, creating good economics. This is very much the trend of the future.

Again, Canadian National is the first railroad in North America to provide coast-to-coast, transcontinental, double-stack service.

**Senator Bonnell:** You mean half the coast. You left off Newfoundland and Prince Edward Island.

You have told us about the profits you have made since you became president. Are unions one of the biggest problems in managing the railroad? Are they too strong?

**Mr. Tellier:** Mr. Chairman, I can answer your question in two ways. I am very pleased with the new labour contracts that are now in place. These are four-year labour contracts which date back to January, 1994, and run until December 31, 1997. We will have labour stability for the next two and a half years. I am pleased about that.

Forty per cent of the CN employees are covered by collective agreements which we negotiated. There was a strike, and Parliament passed back-to-work legislation which provided for mediation and, after a certain period of time, arbitration. During the mediation period, we succeeded in agreeing with the unions representing forty per cent of our employees. The balance of the agreements were reached in arbitration.

[Traduction]

de camionnage n'utilisent plus de remorques, mais plutôt des conteneurs montés sur un châssis, de façon à faciliter le passage au transport par train. Parmi nos activités, c'est celle qui connaît la croissance la plus rapide. En Amérique du Nord, le trafic intermodal croît d'environ 10 p. 100 tous les ans. Nous croyons qu'il s'agit de la voie de l'avenir.

Toutefois, il se conçoit aisément que la marge bénéficiaire dans ce cas est beaucoup moins importante que celle que procure le transport du charbon sur un train de 6 000 pieds. Aux deux extrémités, il y a beaucoup de manutention qui exigent du matériel coûteux. Nous avons aménagé un terminal tout neuf au port de Halifax, un investissement de 17 millions de dollars, pour prendre les conteneurs qui arrivent par bateau ou par camion et les monter sur nos trains. Le défi qu'il faut relever consiste non seulement à continuer à faire croître ce secteur d'activités, mais encore, comme il croît rapidement, à le faire avec une marge bénéficiaire plus sûre.

**Le sénateur Bonnell:** Avez-vous conçu un wagon sur lequel un camion remorque peut monter, décharger, puis s'en aller, en laissant le chargement là, prêt à être cueilli par un autre camion remorque à destination? Avez-vous conçu un tel wagon?

**M. Tellier:** Oui, nous en avons conçu. La tendance dans l'industrie consiste à privilégier les conteneurs, plutôt que les remorques, dans l'idée de les superposer. Nous avons de nouveaux wagons qui peuvent prendre un conteneur de 48 pieds au niveau inférieur, et un conteneur de 53 pieds, au niveau supérieur, ce qui est avantageux sur le plan économique. C'est tout à fait la tendance de l'avenir.

Encore une fois, le Canadien National est la première société ferroviaire nord-américaine à fournir un service transcontinental de conteneurs superposés.

**Le sénateur Bonnell:** Pas tout à fait transcontinental. Vous n'êtes plus à Terre-Neuve, ni à l'Île-du-Prince-Édouard.

Vous nous avez parlé des profits que vous avez faits depuis que vous êtes président. Les syndicats représentent-ils un des plus gros problèmes pour ceux qui gèrent les sociétés ferroviaires? Sont-ils trop puissants?

**M. Tellier:** Monsieur le président, je peux répondre à votre question de deux façons. Je suis très heureux des nouvelles conventions collectives qui sont maintenant en place. Ce sont des conventions collectives de quatre ans, qui remontent à janvier 1994 et doivent se terminer le 31 décembre 1997. Nous aurons de la stabilité dans le domaine de la main-d'oeuvre pour les deux ans et demi à venir. J'en suis heureux.

Quarante pour cent des employés du CN sont visés par les conventions collectives que nous avons négociées. Il y a eu une grève, et le Parlement a adopté une loi de retour au travail prévoyant une médiation et, après un certain temps, l'arbitrage. Au cours de la période de médiation, nous sommes parvenus à nous entendre avec les syndicats qui représentent 40 p. 100 de nos employés. Le reste des conventions ont été conclues grâce à l'arbitrage.



[Texte]

I consider this to be a win-win situation for the unions, the employees, for the company and for the customers. The wages are quite reasonable: 2 per cent lump sum in the first year back to 1994; 2 per cent per year in the base for the next three years, which I think is reasonable because it is above inflation.

Employment security has been modified significantly. We are no longer talking about lifelong income protection; we are talking about up to six years. It is no longer 100 per cent of the salary, but 90 per cent. More important, an employee must agree to move where there is work in order to receive the full benefit. The union leadership has been reasonable, and I am confident that we can develop a healthy relationship.

However, senator, you know very well that when one introduces the kinds of changes that we have introduced over the last few years in CN, it does upset a great many people. I do not expect that senior management will win a popularity contest among the union leadership, but the results show that we are on the right track.

**Senator Bonnell:** If CN is sold, what will happen to all the benefits that the former unions have won? For example, union members can travel across the country on their rail passes. Some MPs also have those passes. Will such benefits be maintained if CN is sold?

**Mr. Tellier:** When Parliament created VIA Rail, and CP and CN got out of passenger services, everybody who held a pass at that time continued to enjoy that privilege. In the case of CN, all people employed prior to January 1 of 1978 or 1979 were given a pass on VIA Rail. Last year or the year before, CN took a special charge on the balance sheet recognizing our reimbursement to VIA as a liability. For every employee who was on the payroll at the point of transfer from CN to VIA, the pass privilege will continue. However, new employees do not receive a pass. For example, people like Mr. Sabia and I, who have joined the company recently, do not have a pass. Mr. Heller has been with the company for 25 years and he does enjoy a VIA pass.

**Senator Bonnell:** Will he still enjoy his pass if CN is sold?

**Mr. Tellier:** Yes.

**Senator Bonnell:** What will happen to the thousands of acres of CN-controlled land from the East Coast to the West Coast? Will it go to the new company?

**Mr. Tellier:** There is a distinction between railway lands and developed land, or real estate. CN holds about 80,000 acres. The majority of that land lies in or around our various rail yards, and will be retained for the operation or expansion of the railroad in the future.

The real estate portfolio includes such holdings as the CN Tower, the land under the SkyDome and the parcel to the west

[Translation]

Cela me paraît avantageux pour tout le monde, les syndicats, les employés, la société et les clients. Les salaires sont tout à fait raisonnables: un montant forfaitaire de 2 p. 100 au cours de la première année versé rétroactivement jusqu'en 1994; 2 p. 100 par année pour les trois années à venir, et cela me paraît être raisonnable, parce que c'est supérieur au taux d'inflation.

La sécurité d'emploi a été modifiée considérablement. Nous ne parlons plus d'une protection du revenu qui vaut toute une vie durant. Cela peut aller jusqu'à six ans. C'est non plus 100 p. 100 du salaire, mais 90 p. 100. Fait plus important, un employé doit accepter de se réinstaller là où il y a du travail s'il veut toucher l'indemnité intégrale. Les dirigeants syndicaux se sont montrés raisonnables, et je suis convaincu que nous pouvons entretenir de saines relations.

Tout de même, sénateur, vous le savez très bien, quand on apporte le genre de modifications qu'on a apportées depuis quelques années au CN, cela dérange bien du monde. Je ne m'attends pas à ce que la direction gagne un concours de popularité parmi les dirigeants syndicaux, mais les résultats montrent que nous sommes sur la bonne voie.

**Le sénateur Bonnell:** Si le CN est vendu, qu'arrivera-t-il à tous les avantages sociaux que les syndicats antérieurs ont réussi à obtenir? Par exemple, les membres du syndicat peuvent voyager dans tout le pays avec leur carte de chemin de fer. Certains députés ont même une telle carte. Les avantages seront-ils maintenus si le CN est vendu?

**M. Tellier:** Quand le Parlement a créé VIA Rail et que le CN et le CP ont abandonné le service de passagers, tout le monde qui détenait une carte à ce moment-là a continué à bénéficier du privilège. Dans le cas du CN, toutes les personnes engagées avant le 1<sup>er</sup> janvier 1978 ou 1979 se sont vues octroyer une carte pour VIA Rail. L'an dernier ou il y a deux ans, le CN a établi dans son bilan une charge spéciale attestant notre remboursement de VIA Rail. La carte demeure valable pour tout employé qui était inscrit sur la liste de paye au moment où il y a eu le transfert du CN à VIA Rail. Toutefois, les nouveaux employés ne reçoivent pas de carte. Par exemple, M. Sabia et moi-même, qui sommes au CN depuis peu de temps, n'avons pas de carte. M. Heller, qui travaille au CN depuis 25 ans, a une carte de VIA Rail.

**Le sénateur Bonnell:** Est-ce qu'il pourra encore s'en servir si le CN est vendu?

**M. Tellier:** Oui.

**Le sénateur Bonnell:** Qu'est-ce qui adviendra des milliers d'acres de terres contrôlées par le CN de la côte est à la côte ouest? La nouvelle société en sera-t-elle la propriétaire?

**M. Tellier:** Il existe une distinction entre les terres des chemins de fer et les terres mises en valeur, autrement dit l'immobilier. Le CN possède quelque 80 000 acres de terres. Les diverses cours de triage et les terres avoisinantes en constituent la majeure partie. On les conservera en prévision de l'exploitation ou de l'expansion du chemin de fer à l'avenir.

Le portefeuille immobilier comprend la Tour du CN, le terrain sur lequel le SkyDome est bâti et la parcelle de terrain à l'ouest du

[Text]

of the SkyDome. All those lands, being about 5,000 acres, will be transferred back to the Government of Canada.

**Senator Bonnell:** In P.E.I., will the land be transferred to the government of Prince Edward Island?

**Mr. Tellier:** Senator, if my memory serves me well, we have no land left in Prince Edward Island.

**Senator Bonnell:** I know you took the rails and you took the trains.

**Mr. Tellier:** Yes, we did. I would need to refresh my memory, but last year or the year before, an agreement was negotiated with Prince Edward Island and that land was transferred to them. At issue was whether the land should be given or sold at market value of about \$5 million. That matter has been settled.

**Senator Bonnell:** What about the telephone lines on the rail systems? Is the telephone line still available from Halifax to Vancouver?

**Mr. Tellier:** Yes, and, more important, the fibreoptics are available. We have roughly 19,000 miles of track across Canada. We have about 1,800 miles of fibreoptic cable already installed for internal communication purposes along our lines. About six months ago we signed a joint venture with Fonorola, which will put up the money to extend that fibreoptic network. In return, Fonorola will give us X-number of strands on that fibre for our purposes.

At this point in time, that fibreoptic network exists between Edmonton and Vancouver, and between Quebec City, Montreal and Ottawa. Fonorola will be extending this both in the west and in the east, working towards development of a national network. We will benefit from their investment. We are not investing anything, but they are using our right-of-way. We will end up with an upgraded communication system for rail operations, and they will finance it.

**Senator Bonnell:** How many fibres are in that cable?

**Mr. Tellier:** At this point in time, we are using two lines. Two of the unused lines will be used by Fonorola for their commercial purposes.

**Senator Bonnell:** Do they not have 100 fibres in that cable?

**Mr. Tellier:** No.

**Senator Bonnell:** Has Roger's Cable bought the fibre?

**Mr. Tellier:** No. We held an open bid. We invited bids from all telecommunications carriers, including Bell, Stentor, Fonorola, et cetera. We took the best deal we could get. We did not want to sell, because communications are critical in running a railroad. This is a major asset. We did not want quick cash for it. We felt that this joint venture idea was best, and the best deal was with Fonorola. That closed about six months ago. Fonorola did raise \$40 million or \$50 million for that transaction.

[Traduction]

SkyDome. Tous ces terrains, qui représentent environ 5 000 acres, seront rétrocédés au gouvernement du Canada.

**Le sénateur Bonnell:** À l'Île-du-Prince-Édouard, les terres seront-elles cédées au gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard?

**M. Tellier:** Sénateur, si je ne m'abuse, nous n'avons plus de terres à l'Île-du-Prince-Édouard.

**Le sénateur Bonnell:** Je sais, vous avez pris les voies ferrées, vous avez pris les trains.

**M. Tellier:** Oui, nous l'avons fait. Il faudrait que je me rappelle mieux, mais, l'an dernier ou il y a deux ans, nous avons négocié avec l'Île-du-Prince-Édouard un accord pour lui céder le terrain. Il fallait savoir si nous allions donner les terres ou les vendre à leur valeur marchande d'environ 5 millions de dollars. La question a été réglée.

**Le sénateur Bonnell:** Qu'en est-il des lignes de téléphone sur les réseaux ferroviaires? La ligne de téléphone sert-elle encore entre Halifax et Vancouver?

**M. Tellier:** Oui, et ce qui est plus important, les fibres optiques peuvent servir. Nous avons environ 19 000 milles de voies ferrées qui parcourent le Canada. Nous avons environ 1 800 milles de câbles en fibre optique déjà installés le long de nos lignes aux fins des communications internes. Il y a six mois environ, nous avons convenu de participer à une coentreprise avec Fonorola, en vue du financement de l'expansion de ce réseau de fibre optique. En échange, Fonorola nous donnera un nombre X de fibres.

Pour l'instant, ce réseau de fibres optiques est en place entre Hamilton et Vancouver, ainsi qu'entre Québec, Montréal et Ottawa. Fonorola l'étendra et dans l'ouest, et dans l'est, en vue de l'aménagement d'un réseau national. Nous allons bénéficier de son investissement. Nous n'investissons rien, mais la société Fonorola utilise notre emprise. Nous allons nous retrouver avec un système de communications amélioré pour les opérations ferroviaires, et c'est Fonorola qui le financera.

**Le sénateur Bonnell:** Combien de fibres y a-t-il dans ce câble?

**M. Tellier:** Pour l'instant, nous utilisons deux lignes. Fonorola prendra deux des lignes inutilisées à ses propres fins commerciales.

**Le sénateur Bonnell:** N'y a-t-il pas 100 fibres dans un câble?

**M. Tellier:** Non.

**Le sénateur Bonnell:** Est-ce que *Roger's Cable* a acheté la fibre?

**M. Tellier:** Non. Nous avons organisé une adjudication publique. Nous avons invité toutes les entreprises de télécommunication, y compris Bell, Stentor, Fonorola et ainsi de suite, à présenter une soumission. Nous avons choisi la meilleure offre faite. Nous ne voulions pas vendre, puisque les communications sont un élément critique de l'exploitation d'une société ferroviaire. C'est un élément majeur de l'actif. Nous ne voulions pas nous en défaire pour un peu d'argent vite fait. Nous étions d'avis que cette coentreprise était la meilleure idée dans les circonstances et que la meilleure offre provenait de Fonorola. L'affaire a été conclue il y a environ six mois. Fonorola a tout de même amassé 40 ou 50 millions de dollars.



[Texte]

**Senator Bonnell:** You would not happen to know who did the joint venture with CP?

**Mr. Tellier:** No.

**Senator Bonnell:** Perhaps you could have received an even better deal?

**Mr. Tellier:** Back in the mid-1980s, in order to reduce the debt of CN, the shareholders instructed CN management to sell some assets. CN sold its hotels to CP Limited, and sold its shares in CNCP Telecommunications, which later became Unitel, basically. We invited everybody, from Bell Canada to Stentor to Unitel, to compete for this. We came to the conclusion, as ratified by our board of directors, that the best transaction for CN's interests was with Fonorola.

**Senator Thériault:** Did I hear you correctly? Have you reduced your work force by 11,000?

**Mr. Tellier:** At this point, the reduction is 9,000. By the end of the year, it will be 11,000. That is 10,000 positions in Canada and 1,000 in the U.S.

**Senator Thériault:** What is your prediction for the next five year?

**Mr. Tellier:** I will give you the same answer I give when that question is asked on the shop floor, as it was by 350 employees 10 days ago in Quebec City. Employees want us to give them an assurance that once this downsizing is complete, that will be the end of it. At this point in time, there is no employer in this country who can give that guarantee. There is no single employer who can say that they will not downsize.

I do not expect that this level of downsizing will continue. However, we will continue to do some restructuring, and we will continue to downsize. I will give you a concrete example: At CN, we have invented what we call a "bell pack." It is a remote control device that an employee carries on his neck, and which can be used to move a locomotive in a yard. We are now testing this in Symington, and in the MacMillan yard in Toronto. So far, it has been quite a success. At this point in time, I cannot tell you whether the introduction of this device will eliminate 200 jobs or 300 jobs. However, it will surely have an impact on our labour force in yards across the country.

We keep improving our productivity. We keep using more and more technology. Once the 11,000 positions are gone, we will continue to downsize as much as is required, depending on how we can further improve our productivity by using technology and consolidating. However, it will surely be in the same magnitude as recent programs.

**Senator Thériault:** In asking that question, my first concern is for Atlantic Canada. If you downsize much more there, nothing will be left. Very soon, the end of the line could be Montreal. In any event, you have answered those questions to the best of your ability.

[Translation]

**Le sénateur Bonnell:** Savez-vous qui participe à la coentreprise avec le CP?

**M. Tellier:** Non.

**Le sénateur Bonnell:** Peut-être auriez-vous pu avoir une meilleure offre encore?

**M. Tellier:** Au milieu des années 80, pour réduire la dette du CN, les actionnaires ont donné pour consigne à la direction du CN de vendre une partie de l'actif. Le CN a vendu ses hôtels à CP Limitée et a vendu ses parts dans Télécommunications CNCP, société qui est devenue Unitel, plus tard, essentiellement. Nous avons invité tout le monde, depuis Bell Canada jusqu'à Unitel, en passant par Stentor, à soumissionner. Nous en sommes venus à la conclusion, comme notre conseil d'administration l'a confirmé, que l'offre de Fonorola satisfaisait le mieux les intérêts du CN.

**Le sénateur Thériault:** Ai-je bien entendu? Avez-vous réduit votre effectif de 11 000 personnes?

**M. Tellier:** Au point où nous en sommes, la réduction a touché 9 000 postes. À la fin de l'année, ce sera 11 000. C'est-à-dire 10 000 postes au Canada et 1 000 postes aux États-Unis.

**Le sénateur Thériault:** Quelle est votre prévision pour les cinq années à venir?

**M. Tellier:** Je vais vous donner la même réponse que j'ai donnée à la question quand elle m'a été posée à l'atelier, c'est-à-dire par 350 employés, il y a dix jours, à Québec. Les employés voulaient une garantie qu'une fois la rationalisation terminée, ce serait tout. Au point où nous en sommes, il n'y a pas un employeur au pays qui donnerait cette garantie. Il n'y a pas un seul employeur qui dirait qu'il ne réduira plus son effectif.

Je ne crois pas que les réductions de cette ampleur persistent. Toutefois, nous allons continuer à restructurer quelque peu les choses, et nous allons continuer à réduire. Je vais vous donner un exemple concret: au CN, nous avons inventé un dispositif que nous appelons «bell pack». C'est un dispositif de télécommande qu'un employé porte au cou et qui peut servir à déplacer une locomotive dans une cour de triage. Nous mettons le dispositif à l'épreuve à Symington et dans la cour de MacMillan, à Toronto. Jusqu'à maintenant, il a très bien marché. Au point où nous en sommes, je ne saurais vous dire si son introduction éliminera 200 ou 300 emplois. Toutefois, il aura sûrement une incidence sur la main-d'œuvre dans les cours de triage de tout le pays.

Nous améliorons toujours notre productivité. Nous utilisons toujours plus de technologie. Une fois les 11 000 postes supprimés, nous allons continuer à réduire l'effectif autant qu'il le faut, suivant ce que nous pourrions faire pour améliorer encore notre productivité à l'aide de la technologie ou d'une consolidation quelconque. Toutefois, ce sera sûrement du même ordre que les mesures récentes.

**Le sénateur Thériault:** En posant cette question, je voulais d'abord savoir ce qui se passerait dans la région de l'Atlantique. Si vous y réduisez encore vos effectifs, il ne restera plus rien. Très bientôt, le train pourrait s'arrêter tout simplement à Montréal. De toute façon, vous avez répondu aux questions au meilleur de votre connaissance.

[Text]

Everybody appreciates the fact that you have done the job that you were asked to do, since you have been with CN. In the meantime, you cannot ignore the fact that you went there when the economy was going up, and you were able to downsize. That produced good results, as expected. Why could you not keep doing that, if CN is not sold?

**Mr. Tellier:** Let me tell you, Mr. Chairman, that we are very sensitive — I, personally, am very sensitive — to the pain we are inflicting as a result of the downsizing. I am especially sensitive to the situation in New Brunswick. When we announced the downsizing, I committed myself to trying to do it in a regionally equitable fashion, and to affect every region in more or less the same way. In New Brunswick, we had a high concentration of people, and so that province was affected most. I went to see Premier McKenna, and he understood the situation. I told him that when we have a choice of locations for creating new jobs, if it can go to New Brunswick, it will. The drop in CN employment in New Brunswick was more than 50 per cent in three years, as I remember.

**Senator Thériault:** It was more than 60 per cent.

**Mr. Tellier:** This is why the new crew-calling centre was placed in Moncton. It could have been elsewhere. However, we got very good rates from New Brunswick Telephone. There was a good business case to be argued. We decided to create those jobs in New Brunswick because it was the area affected most.

Does CN need to be privatized to continue this turnaround situation? No. You are perfectly right. As managers of this corporation, the three of us, and our colleagues at headquarters and across the land, would do the same things in terms of running this place. However, if CN is to compete with CP the way it should, it needs access to the equity market, and it needs market discipline.

**Senator Thériault:** Twice I have heard you say that. I understand it, to some degree, but money does not come for free, whether it is debt equity or debt. How much difference is there in the cost of money?

**Mr. Michael Sabia, Senior Vice President, Canadian National Railways:** Senator, as you know, debt tends to be lower-cost financing than equity financing. It is not a question of the cost of financing; it is a question of the flexibility of financing. Let me explain that.

When we went to CN, the fundamental business problem was that the company was basically on a rollercoaster. In good times, the company did reasonably well; in bad times, the company did horribly. Because the cost structure of the company was so high, the company was unable to make enough profit in good times to balance the losses in bad times. The company borrowed and borrowed, and got into a debt spiral. The debt accumulated.

[Traduction]

Tout le monde comprend le fait que vous avez accompli le travail qu'on vous a demandé d'accomplir depuis que vous êtes au CN. Dans l'intervalle, on ne saurait oublier le fait que l'économie reprenait de l'ardeur quand vous êtes présenté là, et que vous avez pu réduire l'effectif. Cela a donné de bons résultats, tels qu'attendus. Pourquoi ne pourriez-vous pas continuer comme cela, si le CN n'était pas vendu?

**M. Tellier:** Permettez-moi de vous dire, monsieur le président, que nous sommes très sensibles (je suis moi-même très sensible) à la douleur que nous infligeons avec cette réduction des effectifs. Je suis particulièrement sensible à la situation au Nouveau-Brunswick. Quand nous avons annoncé la réduction des effectifs, je me suis engagé moi-même à essayer de le faire de façon équitable sur le plan régional, à toucher toutes les régions de plus ou moins la même façon. Au Nouveau-Brunswick, nous avons des effectifs assez importants, de sorte que la province est celle qui a été le plus touchée. J'ai été voir le premier ministre McKenna, qui a compris la situation. Je lui ai dit que dans les cas où nous avons un choix d'emplacement pour la création de postes, nous allons choisir le Nouveau-Brunswick dans la mesure du possible. Le nombre d'emplois du CN au Nouveau-Brunswick a diminué de plus de 50 p. 100 en trois ans, si je ne m'abuse.

**Le sénateur Thériault:** C'était plus de 60 p. 100.

**M. Tellier:** Voilà pourquoi le centre d'appel des équipes a été aménagé à Moncton. Il aurait pu l'être ailleurs. Toutefois, nous avons obtenu de très bons tarifs de *New Brunswick Telephone*. Du point de vue commercial, les arguments étaient bons. Nous avons décidé de créer ces emplois au Nouveau-Brunswick parce que c'était la région la plus durement touchée.

Le CN a-t-il besoin d'être privatisé pour continuer ce revirement de situation? Non. Vous avez parfaitement raison. À titre de gestionnaires de cette société, nous trois, et nos collègues au siège social comme partout ailleurs au pays, dirigerions les affaires de la même façon. Toutefois, pour que le CN concurrence le CP comme il doit le faire, il doit avoir accès au marché boursier, et il a besoin de la discipline du marché.

**Le sénateur Thériault:** Je vous ai entendu dire cela deux fois aujourd'hui. Si je comprends bien, dans une certaine mesure, l'argent ne pousse pas dans les arbres, qu'il s'agisse d'un emprunt ou de quoi que ce soit d'autre. Quelle est la différence quant au coût de l'argent?

**M. Michael Sabia, vice-président principal, Chemins de fer nationaux:** Sénateur, comme vous le savez, le financement par emprunt a tendance à coûter moins cher que le financement par actions. Ce n'est pas le coût du financement qui est en jeu; c'est la question de la souplesse du financement. Permettez-moi une explication.

Quand nous sommes arrivés au CN, le problème fondamental de la société était qu'elle se trouvait comme sur des montagnes russes. Quand les choses allaient bien, son rendement était assez bon; quand les choses allaient mal, son rendement était horrible. Comme la structure des coûts de la société était si lourde, celle-ci ne pouvait produire suffisamment de bénéfices quand les choses allaient bien pour compenser les pertes subies quand les choses



[Texte]

Because debt brings with it fixed charges, it is a lower-cost form of financing. The person who buys a bond at a fixed rate can lend out that money to a borrower at a lower cost than an equity holder because equity holders take some risks. Those fixed charges were another factor that reduced the flexibility of CN to cope with bad times. The debt continued to spiral.

We see privatization as the third component to our three-step process. First, we are trying to make the cost structure of our company more flexible. That means, as our revenues come down — and they inevitably do, with the business cycle — our costs should come down *pari passu* with those revenues. We cannot do that perfectly, but we must do it better than we have in the past, because that tends to make us, as the phrase goes, more “cycle-proof.” Second, and at least equally important, we have been trying to lower the overall cost structure of the company, hence the downsizing and a variety of other measures.

Over the last number of business cycles, CN has had an operating ratio, on average, of about 92 per cent. We cannot survive as a company with an operating ratio of 92 per cent. We are trying to bring it down to about 85 per cent.

You ask about the role of equity. To the extent that we have a more balanced capital structure, so that we are not 100 per cent reliant on debt, we have greater flexibility to go through a business cycle without constantly making large, fixed payments to bondholders, as we have done in the past. Then we are able to stack up more evenly, equity and debt. If it is all debt, then all those fixed charges must be paid, and there is nothing we can do about them in downturns, which makes our business less flexible.

The other point I would make — and perhaps this is just a shade of difference from the answer that my boss gave you — which is dangerous, so I will be careful — my background is in government. This goes to the question of why we want to privatize the company. I never fully understood the culture of a Crown corporation until I went to work for one.

I can talk about business cycles oscillating around 92 per cent and use that kind of language, but fundamentally, Canadian National's problem in the past has been a lack of discipline. The lack of discipline existed because the management, through the culture of the company, operated knowing that the government was always there to help CN with its problems. That shows in the evolution of the business decisions of the company over the years.

In our judgment, the only way to really change that culture and force the company to deal with bottom-line realities is to remove the implicit support of the government from the company. In other words, the company needs to be exposed to the gale of market

[Translation]

allaient mal. La société empruntait et empruntait, s'engageant dans une spirale d'endettement. La dette s'accumulait.

Comme les dettes comportent des frais fixes, elles représentent une forme moins coûteuse de financement. La personne qui achète une obligation à un taux fixe peut prêter l'argent en question à l'emprunteur à un coût moindre que ne le fait l'actionnaire, parce que celui-ci court certains risques. Ces frais fixes constituent un autre facteur qui a réduit la marge de manoeuvre du CN quant les choses allaient mal. La dette a poursuivi son mouvement en spirale.

La privatisation est le troisième volet d'une démarche en trois volets que nous avons adoptée. Premièrement, nous avons essayé d'assouplir la structure des coûts de la société. Cela veut dire que là où les recettes baissent (et elles baissent inévitablement, étant donné le cycle économique) nos coûts doivent aussi baisser dans la même proportion. Nous ne pouvons compenser parfaitement à ce chapitre, mais nous devons le faire mieux que par le passé, car cela nous rendra moins vulnérables au cycle économique. Deuxièmement, et c'est tout aussi important, nous essayons de réduire la structure globale des coûts de la société, d'où l'idée de réduire l'effectif et d'adopter toute une série d'autres mesures.

Au cours des derniers cycles économiques, le CN a affiché un ratio d'exploitation de 92 p. 100 environ, en moyenne. En tant que société, nous ne pouvons survivre avec un ratio d'exploitation de 92 p. 100. Nous essayons de le réduire à 85 p. 100 environ.

Vous avez parlé du rôle du financement par actions. Dans la mesure où la structure de nos capitaux est plus équilibrée, de sorte que nous ne sommes pas dépendants à 100 p. 100 du financement par emprunt, nous pouvons traverser un cycle économique sans faire constamment des paiements fixes et énormes aux porteurs. Nous pouvons ainsi concilier financement par emprunt et financement par actions. Si nous n'avons que des emprunts, tous les frais fixes doivent alors être assumés, et il n'y a rien à faire en période de ralentissement économique, d'où le fait que l'entreprise soit moins souple à ce moment-là.

L'autre argument que je voulais avancer (et il n'y a peut-être qu'une nuance entre ma réponse et celle que mon patron vous a donnée, ce qui est dangereux, de sorte que je vais faire attention), je suis fonctionnaire. Je veux parler de la raison pour laquelle nous voulons privatiser la société. Je n'ai jamais pleinement compris la culture d'une société d'État jusqu'à ce que je travaille pour une société d'État.

On peut parler de cycle économique et de ratio d'exploitation de 92 p. 100 et ainsi de suite, mais, au fond, le problème du Canadian National par le passé a été un manque de discipline. Il y avait ce manque de discipline parce que la direction, étant donné la culture de la société, fonctionnait en sachant que le gouvernement était toujours là pour venir en aide au CN en cas de problème. Voilà qui montre l'évolution des décisions que la société a prises au fil des ans.

À nos yeux, la seule façon de vraiment faire évoluer cette culture et d'obliger la société à prendre en considération les résultats est de faire disparaître le soutien que l'État est prêt à fournir à la société, de façon sous-entendue. Autrement dit, la

[Text]

forces. Canadian Pacific has that exposure; so do the U.S. railroads. Our trucking competition also has that pressure.

All of those things have been important in building a culture of success in those companies with which we must compete. If we are to compete, we need a culture built on the same basis. That is why we find this privatization such an attractive opportunity. Privatization is not an end in itself; it is a means to making CN more competitive and to provide better services.

**Senator Thériault:** One would be foolish to argue against privatization. It is the thing right now, and has been for the last eight or ten years. I am not sure that privatization, as we knew it in the 1930s, was such a great success. Nevertheless, the wheel keeps going around, and here we are again.

It is true there is a certain culture in Crown corporations. It is also true that there is a culture, to some degree, in government. That same culture applies when things are good in many large companies which have gone through the same cycle.

**Mr. Sabia:** One of the things that happened through the difficult economic times of the 1980s and the early 1990s, is that there are fewer companies today that can afford to have the kind of culture they used to have.

**Senator Thériault:** The same is true of governments, too.

**Mr. Sabia:** That is right, senator.

**Senator Thériault:** If you are from Atlantic Canada, you must be concerned. CN Moncton was an entity with which we grew up. It has almost completely disappeared now. However, I am glad about the new jobs in the call centre. How many will be created there?

**Mr. Tellier:** We have created a couple of hundred new jobs in New Brunswick; jobs which pay approximately \$18 per hour.

**Senator Thériault:** Good. Maybe it will bring up the other call centres, to some degree. If you are from that part of the country and everything is completely based on profit, you have to worry. I have no qualms about profits; corporations need profit.

This bill states that the headquarters will stay in Montreal. There is nothing in the bill that says you will be in Atlantic Canada for ten years. If I were an investor, in light of the upcoming referendum, I would be much more concerned about the head office being in Montreal when, ten years from now, 90 per cent of your business may be in Winnipeg or in Toronto. I would rather see a clause requiring you to serve Eastern Canada for ten years. Still, because we do not have the political weight,

[Traduction]

société a besoin d'être exposée aux forces du marché. Le Canadien Pacifique y est exposé, de même que le sont les sociétés ferroviaires américaines. Nos concurrents dans le secteur du camionnage aussi.

Toutes ces choses ont apporté une contribution importante à l'édification d'une culture «du succès» dans les entreprises que nous concurrençons. Si nous devons être compétitifs, il nous faut une culture qui repose sur les mêmes fondements. Voilà pourquoi nous croyons que cette privatisation représente une occasion si attrayante. La privatisation n'est pas une fin en soi; c'est une façon pour le CN de devenir plus compétitif et offrir de meilleurs services.

**Le sénateur Thériault:** Il serait insensé de dénoncer la privatisation. Actuellement, la privatisation est à la mode, comme elle l'a été au cours des huit ou dix dernières années. Je ne suis pas convaincu que la privatisation, telle que nous l'avons connue dans les années 1930, ait connu un tel succès. Néanmoins, la roue continue de tourner, et voilà que nous en parlons de nouveau.

Il est vrai que les sociétés d'État véhiculent certaines valeurs. Il est également vrai que le gouvernement défend, jusqu'à un certain point, certaines valeurs. Lorsque les choses vont bien, bon nombre de grandes sociétés, qui sont passées par les mêmes cycles, appliquent de telles valeurs.

**M. Sabia:** L'une des conséquences des difficultés économiques que nous avons connues dans les années 1980 et au début des années 1990, c'est que, aujourd'hui, un moins grand nombre de sociétés ont les moyens de défendre les valeurs qu'elles avaient par le passé.

**Le sénateur Thériault:** Il en va de même pour les gouvernements.

**M. Sabia:** Vous avez raison, sénateur.

**Le sénateur Thériault:** Les gens qui proviennent de la région de l'Atlantique ont raison d'être inquiets. Nous avons grandi avec les installations du CN à Moncton. Aujourd'hui, elles ont presque complètement disparu. Cependant, je suis heureux que l'on crée de nouveaux postes au centre téléphonique. De combien de postes d'agit-il?

**M. Tellier:** Nous avons créé environ 200 postes au Nouveau-Brunswick, postes qui commandent une rémunération de quelque 18 \$ l'heure.

**Le sénateur Thériault:** Bien. Peut-être les salaires augmentent-ils un peu dans les autres centres téléphoniques. Lorsqu'on provient de cette région du pays et qu'on constate que tout repose entièrement sur les profits, on a de bonnes raisons de s'inquiéter. Je n'ai rien contre les profits; les sociétés en ont besoin.

Dans le projet de loi, on précise que le siège social demeurera à Montréal. Dans le projet de loi, rien ne dit que vous demeurerez dans la région de l'Atlantique pendant les dix prochaines années. Au vu du référendum imminent, je serais beaucoup plus inquiet, si j'étais un investisseur, de savoir que le siège social se trouve à Montréal, car, dans dix ans, 90 p. 100 de vos activités seront peut-être centrées à Winnipeg ou à Toronto. Je préférerais de loin qu'une disposition vous oblige à desservir l'Est du Canada



[Texte]

we cannot get that requirement into this bill. You must realize the concerns that we have.

I, for one, believe that there are times, there are matters and principles, philosophies and fundamentals which cannot be held while still satisfying the majority of all citizens, when a business is based strictly on profit. I know profit is important. I know you cannot operate without profits. However, can you imagine Eastern Canada without any rail service?

**Mr. Tellier:** Senator, the short answer is that it is good business for CN to be transcontinental and to serve Atlantic Canada. Let us suppose that, eight or ten years from now, we are losing big sums of money in the east. It will be for the government of the day to decide whether they want to subsidize that service.

**Le sénateur Roberge:** Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur Tellier, au début, lorsque vous avez fait votre déclaration, vous m'avez enlevé les paroles de la bouche un peu lorsque je voulais vous féliciter pour la performance que vous et votre équipe avez accomplie, mais vous l'avez fait vous-même! Je pense que vu que vous l'avez fait vous-même, que ce n'est peut-être pas une mauvaise chose en prévision du «road show» qui va s'en venir tout à l'heure. Cela a été très bien fait, félicitations.

J'ai deux questions à vous poser. La première était d'avoir une réponse à mon commentaire de tout à l'heure, lorsqu'il y avait un autre témoin, sur le plan quinquennal. La deuxième question c'est: Quelle est votre opinion sur la nouvelle réglementation qui vient de sortir?

**M. Tellier:** Le plan quinquennal du CN est déposé devant le Parlement et rendu public à chaque année. Donc, c'est un document public. Sénateur Roberge, il me fera plaisir de vous en faire parvenir directement une copie.

Au sujet de votre deuxième question sur la réglementation, le projet de loi qui a été introduit la semaine dernière par monsieur Young constitue, selon nous, les compagnies de chemins de fer, le strict minimum. Si l'on compare cela à la déréglementation complète qui a été faite aux États-Unis en 1980 avec la loi Staggers, nous sommes beaucoup plus réglementés qu'ils ne le sont.

Par conséquent, nous avons dit que c'était un pas dans la bonne direction, mais que c'est un strict minimum.

**Le sénateur Roberge:** Quel va être l'effet sur...

**M. Tellier:** L'effet principal est que cela va nous permettre d'une façon beaucoup plus logique d'abandonner certaines lignes. Premièrement, aujourd'hui, nous sommes obligés de démontrer...

**Le sénateur Roberge:** Excusez-moi, je suis au courant de cela! Mais quel va être l'impact sur le «share offering»?

**M. Tellier:** Ce va être un impact positif. Évidemment, dans les «road shows», ce pourrait être plus positif. Si cela avait été une déréglementation complète, cela aurait été plus positif, mais c'est un pas dans la bonne direction.

[Translation]

pendant dix ans. Comme nous n'avons pas de pouvoir politique, nous ne pouvons faire inclure cette disposition dans ce projet de loi. Vous devez comprendre nos préoccupations.

En ce qui me concerne, je crois que, lorsqu'une entreprise repose uniquement sur les profits, il arrive parfois que des questions, des valeurs, des notions fondamentales et des principes ne puissent être maintenus à la satisfaction de la majorité des citoyens. Je sais que les profits sont importants. Je sais qu'on ne peut fonctionner sans profits. Toutefois, comment peut-on imaginer l'Est du Canada sans service ferroviaire?

**M. Tellier:** Pour faire une réponse brève, sénateur, disons que le CN a intérêt à desservir tout le continent, et donc la région de l'Atlantique. Posons l'hypothèse que, dans huit ou dix ans, nous réalisons des pertes importantes dans l'est. Il appartiendra au gouvernement d'alors de décider s'il souhaite subventionner ce service.

**Senator Roberge:** Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Tellier, at the outset, when you made your statement, you took the words right out of my mouth somewhat, when I wanted to congratulate you on the performance you and your team have accomplished, but you did it yourself! I think that since you did do it yourself, it is perhaps not a bad thing in anticipation of the road show that will be coming in the near future. It was very well done, congratulations.

I have two questions to ask you. The first was to get an answer to my comment just now when there was another witness, on the five-year plan. The second question is: What is your opinion on the new regulations that have just come out?

**Mr. Tellier:** CN's five-year plan is submitted to Parliament and made public every year. So it is a public document. I would be pleased to send you a copy directly, Senator Roberge.

On your second question concerning the regulations, the Bill that was introduced last week by Mr. Young is, in our view, as the railway companies, the absolute minimum. If we compare that to complete deregulation, as was done in the United States in 1980 with the Staggers Bill, we are much more regulated than they are.

Accordingly, we said that this was a step in the right direction but that it was the absolute minimum.

**Senator Roberge:** What will the effect be on ...

**Mr. Tellier:** The main effect is that it will allow us to abandon certain lines, in a much more logical manner. First, today, we are required to demonstrate ...

**Senator Roberge:** Excuse me, I am aware of that! But what will the impact be on the share offering?

**Mr. Tellier:** It will be a positive impact. Obviously, in the road shows, it could be more positive. If there had been complete deregulation, it would have been more positive, but it is a step in the right direction.

[Text]

**Le sénateur Roberge:** C'est ce que je voulais savoir. Je vous remercie.

**Senator Forrestall:** Given the present size of your work force, what expansion of CN's basic business is possible without enlarging the numbers? I am trying to get at efficiency.

**Mr. Tellier:** Hopefully, senator, we will be able to expand without increasing our payroll.

We are pleased with our results in 1994, because we were able to move on our trains the largest volume ever in the history of CN, with roughly 7,000 fewer people than in the previous year. Hopefully, by increasing productivity, we will be able to do more with less.

**Mr. Sabia:** Senator Forrestall, the United States railroads have seen a fairly interesting expansion in the size of their business, and they have done it without increasing the size of their work forces.

**Senator Forrestall:** Would you dare say you could probably add another 30 to 40 per cent capacity with your existing work force size?

**Mr. Tellier:** That is very big, but if you were saying 20 per cent, I would suppose that would be manageable.

**Senator Forrestall:** I keep making the point that they should do better at getting these trucks off the roads.

**Le sénateur Nolin:** Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur Tellier, je voudrais concentrer mes questions sur vos actifs immobiliers. Comme première question, quelle est la valeur de ce portefeuille non-utile aux opérations ferroviaires?

**M. Tellier:** Cela varie beaucoup, comme vous le savez, sénateur Nolin, dépendant à quel moment l'on se place. Aujourd'hui, je dirais environ 400 millions de dollars.

**Le sénateur Nolin:** J'ai une petite question historique. La plupart de ces actifs immobiliers vous viennent d'une transaction que je dirais de «gracieuse» entre le gouvernement fédéral et le Canadien National. Est-ce que c'est vrai?

**M. Tellier:** Comme vous le savez, le Canadien national, tel qu'il existe aujourd'hui, existe depuis 1923. C'est une série de chemins de fer qui s'appelaient *Canadian Northern Intercolonial*, *Grand Trunk*, *Grand Trunk Pacific*, ainsi de suite, qui avaient, certains d'entre eux, des difficultés financières et tout cela a été regroupé.

Donc ce qui est le Canadien national aujourd'hui, ce sont les actifs qui ont été mis ensemble de ces différentes compagnies, *National Transcontinental* et ainsi de suite. Nos actifs sont les actifs de ces compagnies. Ces compagnies, évidemment, comme vous le savez (vous connaissez l'histoire des chemins de fer), à partir du siècle dernier, les compagnies de chemins de fer obtenaient des terres publiques moyennant certaines obligations de bâtir un chemin de fer.

[Traduction]

**Senator Roberge:** That is what I wanted to know. Thank you.

**Le sénateur Forrestall:** Étant donné la taille actuelle de votre effectif, jusqu'à quel point le CN pourra-t-il étendre ses activités sans augmenter le nombre de ses employés? J'essaie de cerner la question de l'efficience.

**M. Tellier:** Avec un peu de chance, sénateur, nous pourrions étendre nos activités sans pour autant augmenter notre masse salariale.

Nous sommes heureux des résultats que nous avons connus en 1994 parce que nos trains ont pu, avec environ 7 000 personnes de moins que l'année précédente, transporter le plus important volume de marchandises de l'histoire du CN. Avec un peu de chance, nous pourrions, en augmentant la productivité, faire plus avec moins.

**M. Sabia:** Sénateur Forrestall, les chemins de fer des États-Unis ont connu une augmentation relativement intéressante de leur chiffre d'affaires, sans pour autant avoir à augmenter la taille de leur effectif.

**Le sénateur Forrestall:** Iriez-vous jusqu'à dire que vous pourriez probablement augmenter votre capacité de 30 à 40 p. 100 sans pour autant augmenter la taille de l'effectif?

**M. Tellier:** C'est vraiment beaucoup, mais je suppose qu'on pourrait atteindre une augmentation de 20 p. 100.

**Le sénateur Forrestall:** J'insiste sans cesse sur la nécessité de faire davantage pour débarrasser les routes des camions.

**Senator Nolin:** Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Tellier, I would like to focus my questions on your real estate assets. The first question is, what is the value of the portfolio of assets that are not used for railway operations?

**Mr. Tellier:** That varies considerably, as you know, Senator Nolin, depending on the point in time we take. Today, I would say about 400 million dollars.

**Senator Nolin:** I have a small historical question. Most of these real estate assets come to you from what I would call an *ex gratia* transaction between the federal government and Canadian National. Is that right?

**Mr. Tellier:** As you know, Canadian National, as it exists today, has been with us since 1923. It is a series of railways that were called Canadian Northern Intercolonial, Grand Trunk, Grand Trunk Pacific, and so on, which had, some of them, financial difficulties, and it was all reorganized.

So what Canadian National is today is the assets that were put together from these various companies, National Transcontinental and so on. Our assets are the assets of those companies. Obviously, starting in the last century, those companies, as you know (you know the history of the railroads) the railway companies obtained public lands in return for certain obligations to build a railway.



[Texte]

**Le sénateur Nolin:** Est-ce qu'il n'y a pas eu récemment un transfert gracieux entre le gouvernement fédéral et le CN pour certains immeubles?

**M. Tellier:** Vous avez tout à fait raison, sénateur Nolin. Ce qui est arrivé, c'est qu'il y avait quelque chose dans l'Est du Canada qui s'appelait CGR *Canadian Government Railways*. Les titres du *Canadian Government Railways* n'avaient jamais été transférés au CN.

Quand monsieur Corbeil était ministre des Transports, nous nous sommes entendus pour que ce transfert, qui avait pour effet de ralentir considérablement nos transactions... à chaque fois que nous voulions vendre ou disposer d'un morceau de terrain, ainsi de suite, il fallait passer par le ministère de la Justice à Ottawa, parce que nous n'avions pas le titre du terrain même si nous utilisions cette propriété depuis 1923.

C'est ce transfert de titres qui s'est fait alors que monsieur Corbeil était ministre des Transports.

**Le sénateur Nolin:** Maintenant, dois-je comprendre que ces titres-là, lorsque le gouvernement va les racheter à toutes fins pratiques à leurs juste valeur marchande (je reviendrai là-dessus) du CN, ce qui n'est pas utile aux opérations ferroviaires dans toute la transaction de la privatisation...

Ma question est la suivante: Est-ce qu'il y a des immeubles qui ont été transférés pour une valeur nominale au CN qui seront rachetés par le gouvernement fédéral, à l'occasion de la commercialisation du CN, pour une juste valeur marchande?

**M. Tellier:** Il n'y a pas eu, sénateur Nolin, de propriétés commerciales qui ont été transférées, à ma connaissance, depuis 50 ans, au Canadien National.

Ce qui est arrivé, c'est que ces propriétés étaient des propriétés du *Canadian Government Railways* qui opérait dans l'est. Ces propriétés avaient été transférées... je ne peux pas vous dire de mémoire si c'est 1923 ou avant, mais le titre n'avait jamais été transféré.

Donc, le porteur du titre, de la propriété enregistrée, c'était le gouvernement canadien par opposition au Canadien national. Mais il n'y a pas eu de transferts de propriétés comme tel.

**Le sénateur Nolin:** Je comprends. Si nous demandons au gouvernement d'acheter contre valeur du CN pour 400 millions de dollars d'immeubles non nécessaires aux opérations ferroviaires et que le gouvernement a, même récemment, depuis disons dix ans, transféré pour rien au CN une partie de ces immeubles, je veux bien. Mais il va falloir que lorsque nous allons faire l'évaluation net du coût pour les Canadiens de la commercialisation du CN, que nous déduisons du rendement net de la transaction commerciale, la valeur de ces immeubles.

**M. Tellier:** Ce que je vous dis, c'est qu'il n'y a pas eu de transferts de propriétés commerciales. D'autre part, pourquoi le Canadien National ne garde pas son portefeuille immobilier (cela pourrait faire partie des actifs qui vont être privatisés), il y a deux raisons.

[Translation]

**Senator Nolin:** Was there not an *ex gratia* transfer recently between the federal government and CN concerning certain properties?

**Mr. Tellier:** You are entirely correct, Senator Nolin. What happened is that there was something in Eastern Canada called CGR, Canadian Government Railways. The Canadian Government Railways titles had never been transferred to CN.

When Mr. Corbeil was Minister of Transport, we agreed that this transfer, the effect of which was to considerably slow down our transactions ... each time we wanted to sell or dispose of a piece of land, and so on, we had to go through the Department of Justice in Ottawa because we didn't have title to the land even though we had been using the property since 1923.

It was this title transfer that was done when Mr. Corbeil was Minister of Transport.

**Senator Nolin:** Now, am I to understand that these titles, when the government goes to buy them back, for all practical purposes, at their fair market value (I'll come back to that), from CN, the ones that are not used in railway operations in the entire privatization transaction ...

My question is this: Are there properties that were transferred to CN for a nominal value that will be bought back by the federal government when CN is commercialized, for fair market value?

**Mr. Tellier:** No, Senator Nolin, there have been no commercial properties transferred to Canadian National, to my knowledge, in the last 50 years.

What happened is that these properties were owned by Canadian Government Railways, which operated in the east. These properties had been transferred ... I can't tell you from memory whether it was 1923 or before that, but title had never been transferred.

So the title holder, the registered owner, was the Canadian government, as opposed to Canadian National. But there have been no transfers of properties *per se*.

**Senator Nolin:** I understand. If we ask the government to buy 400 million dollars worth of properties that are not necessary for railway operations from CN, for value, and the government, even recently, say in the last ten years, had transferred part of those properties to CN for nothing, I mean. But then when we go to do the net evaluation of the cost to Canadians of commercializing CN, we will have to deduct the value of those properties from the net return on the commercial transaction.

**Mr. Tellier:** What I am saying is that there have been no transfers of commercial properties. In addition, why would Canadian National not keep its real estate portfolio (that might be part of the assets that are going to be privatized); there are two reasons.

[Text]

La première des choses est la raison que vous venez de mentionner, à savoir que pourquoi, par exemple, dans la ville de Toronto, aujourd'hui, privatiser ou essayer d'obtenir une valeur alors que le marché de l'immeuble est déprimé? Simplement pour les «city lands» à Toronto, l'on a dépensé déjà, je pense, au delà de 89 millions de dollars pour son développement.

Il est préférable de dire à l'actionnaire du CN qu'au lieu de privatiser tout de suite, l'on vous remet cela et en temps et lieu quand le marché de l'immeuble sera mieux à Toronto et ailleurs, vous pourrez réaliser des gains par rapport à la valeur du marché actuel.

**Mr. Sabia:** Senator Nolin, there is an important distinction here between railway operating lands and commercial real estate.

**Senator Nolin:** Non-core.

**Mr. Sabia:** Any lands associated with the operation of our railway will remain with the company. It is, essentially, the income-producing properties, the development sites and the land leases of the CN real estate portfolio, along with the CN Tower, that will be transferred to the government.

**Senator Nolin:** Do they make up the \$400 million Mr. Tellier just mentioned?

**Mr. Sabia:** Yes. We can give you book values of real estate or market values.

**Senator Nolin:** I am trying ascertain if, included in the deal, will be the land the government will buy from CN at real market value that they have already given to CN.

**Mr. Sabia:** No.

**The Chairman:** Will there be a credit for those lands?

**Mr. Tellier:** No. As a matter of fact the transaction has not yet been completed, but if we are to reduce our debt, the debt holder will obviously want to have cash. The cash may come from the proceeds of the transaction. Part of the proceeds of the transaction will be transferred back to Canadian National. One possibility is that the shares the Minister of Transport is holding in CN will be sold to the public, and part of the proceeds will be given to CN for the reduction of its debt and/or part of the value of the CN real estate portfolio will be applied to the reduction of our debt.

**Senator Nolin:** That is the credit.

**The Chairman:** Is it a credit?

**Mr. Tellier:** It is a credit.

**The Chairman:** In other words, you will do an evaluation of, say, the CN Tower and you will be given a credit for that, and will it then show up in the prospectus?

**Mr. Sabia:** Yes, and I might say that there is a third party evaluation of the real estate portfolio, all the assets. That is currently under way.

**The Chairman:** Even the land by Skydome?

[Traduction]

The first thing is the reason that you have just mentioned: why, for example, in Toronto, today, should we privatize or try to get a value when the real estate market is depressed? Simply for the city lands in Toronto, we have already spent more than 89 million dollars to develop them, I think.

It is preferable to tell CN shareholders that instead of privatizing right away, we will give it to you at the right time and place when the real estate market is better in Toronto and elsewhere, you will be able to make a profit in comparison to the present market value.

**M. Sabia:** Sénateur Nolin, il existe une distinction importante entre les terres à vocation ferroviaire et l'immobilier à vocation commerciale.

**Le sénateur Nolin:** Les éléments secondaires d'actif.

**M. Sabia:** Toutes les terres utilisées à des fins ferroviaires demeureront la propriété de la société. Essentiellement, il s'agit des propriétés qui génèrent des revenus, les terres réservées à des fins d'expansion du réseau et les baux fonciers qui composent le portefeuille immobilier du CN qui, de concert avec la Tour du CN, seront transférés au gouvernement.

**Le sénateur Nolin:** Est-ce ce à quoi correspondent les 400 millions de dollars dont M. Tellier vient tout juste de parler?

**M. Sabia:** Oui. Nous pouvons vous communiquer la valeur comptable ou la valeur marchande des biens immobiliers.

**Le sénateur Nolin:** Ce que je cherche à établir, c'est si, dans le cadre de la transaction, le gouvernement achètera au CN, à leur juste valeur marchande, des terres qu'il lui a déjà données.

**M. Sabia:** Non.

**Le président:** Un crédit sera-t-il accordé en contrepartie de ces terres?

**M. Tellier:** Non. D'ailleurs, la transaction n'a toujours pas été menée à bien. Mais, pour pouvoir réduire sa dette, le débiteur voudra manifestement obtenir de l'argent comptant. Ce dernier pourra être tiré du produit de la transaction. Une partie de cette somme sera retournée au Canadien National. Une possibilité est que le ministre des Transports vendra au public les actions du CN qu'il détient, et qu'une partie du produit de la vente sera donnée au CN pour permettre à ce dernier de réduire sa dette. Ou encore, on appliquera la valeur du portefeuille immobilier du CN à la réduction de sa dette.

**Le sénateur Nolin:** Voilà le crédit.

**Le président:** Est-ce un crédit?

**M. Tellier :** C'est un crédit.

**Le président:** En d'autres termes, vous évalueriez, disons, la Tour du CN, et on vous consentira un crédit en contrepartie. Cela figurera-t-il dans le prospectus?

**M. Sabia:** Oui, et j'ajoute qu'une tierce partie évaluera le portefeuille immobilier, tous les actifs. Le processus est en cours.

**Le président:** Même les terrains à proximité du Skydome?



[Texte]

**Mr. Sabia:** All of it.

**Senator Nolin:** What are the rules on how those third parties will conduct their evaluation? Let's take a difficult example: the CN Tower.

Personne n'achèterait cela, cela dépendrait comment on va l'évaluer? Est-ce que l'on va l'évaluer à ses coûts de construction?

**Mr. Tellier:** There is a market value. The CN Tower is a very good little company. It makes a contribution to CN. If my memory serves me well, last year, out of \$28 million, the contribution of CN Tower was \$5 million or \$6 million to the bottom line of CN. It has become a major entertainment centre in Toronto. Its facilities have been upgraded, and it is valuable for telecommunication purposes. We receive good rents from telecommunication companies. You and I may not want to buy the CN Tower but I am quite confident that somebody, somewhere will be interested, if the government is ready to sell.

**Le sénateur Nolin:** Je comprends que tous les actifs immobiliers sont évalués par des évaluateurs indépendants. Est-ce que les évaluateurs indépendants sont des évaluateurs du gouvernement fédéral, de Travaux publics Canada?

**M. Tellier:** De l'extérieur.

**Le sénateur Nolin:** J'ai une dernière question, monsieur le président.

Vous avez parlé de vos ratios d'opérations à 90 sous, sur chaque dollar produit. Avez-vous des chiffres sur la comparaison entre l'est et l'ouest?

**M. Tellier:** Oui. À l'ouest de Winnipeg, incluant le Manitoba, notre ratio d'opérations est à peu près 78. Donc, les activités de l'ouest constituent une des opérations ferroviaires les plus efficaces en Amérique du Nord.

**Le sénateur Nolin:** C'est ce que je pense. Peut-être que pourrais poser cette question aux gens de *Wood Gundy* qui ont été, je pense, vos aviseurs dans la question de l'offre du Canadien Pacifique, c'est exact?

**M. Tellier:** Ils ont été les aviseurs du gouvernement.

**Le sénateur Nolin:** À ce moment-là, je réserverai ma question, parce que je veux comparer la valeur de l'offre de CP additionnée à... c'est un bijou. Lorsque l'on isole l'ouest et que l'on dit que l'ouest est à vendre, il y a des preneurs plus intéressés que si l'est vient avec l'ouest.

**M. Tellier:** Par ailleurs, la contrepartie de votre argument est également vraie. C'est parce que le trafic vient de l'est. Si l'on regarde le volume et...

With respect to the traffic flows of CN, 38 per cent is cross border; 32 percent is transcontinental; and the balance is intra-regional. Therefore, if you were to buy only western CN, you would lose the benefit of the transcontinental traffic and part of the trans-border traffic. That is why we felt that the CP offer was almost a joke — the \$1.4 billion was not serious. They offered \$1.4 billion, "minus this and minus that", and it has been

[Translation]

**M. Sabia:** Tous.

**Le sénateur Nolin:** Quelles règles s'appliqueront à l'évaluation réalisée par des tierces parties? Prenons un exemple difficile: la Tour du CN.

No one would buy it, it would depend on how it is evaluated? Is it going to be evaluated based on construction cost?

**M. Tellier:** La Tour a une valeur marchande. Elle constitue une très bonne petite société. Elle apporte une contribution au CN. Si ma mémoire est bonne, la contribution de la Tour du CN aux bénéfices nets du CN a été, en regard de 28 millions de dollars, de l'ordre de 5 ou 6 millions de dollars. Elle est devenue un important centre d'attraction de Toronto. Ses installations ont été rénovées, et elles constituent un atout précieux au chapitre des télécommunications. Les compagnies de télécommunication nous paient un loyer intéressant. Vous et moi ne sommes peut-être pas intéressés à acheter la Tour du CN, mais je suis convaincu que quelqu'un, quelque part, sera intéressé, à supposer que le gouvernement soit disposé à vendre.

**Senator Nolin:** I understand that all the real estate assets are being evaluated by independent evaluators. Are the independent evaluators federal government evaluators, from Public Works Canada?

**Mr. Tellier:** From outside.

**Senator Nolin:** I have one last question, Mr. Chairman.

You have talked about your operating ratios, 90 cents on every dollar produced. Do you have figures comparing the east and west?

**Mr. Tellier:** Yes. West of Winnipeg, including Manitoba, our operating ratio is nearly 78. So activities in the west make up one of the most efficient railway operations in North America.

**Senator Nolin:** That is what I think. Perhaps that question could be put to the people at Wood Gundy, who I think were your advisers in the matter of Canadian Pacific's offer, is that correct?

**Mr. Tellier:** They were the government's advisers.

**Senator Nolin:** At this point, I shall reserve my question because I want to compare the value of the CP offer added to ... it's a jewel. When we isolate the west and say that the west is for sale, there are more interested takers than if the east comes with the west.

**Mr. Tellier:** In addition, the flip side of your argument is also true. That is because the traffic comes from the east. If we look at the volume and ...

Au CN, la circulation des marchandises se répartit comme suit: 38 p. 100 du trafic est transfrontalier, 32 p. 100, transcontinental, et le reste, intrarégional. Par conséquent, quiconque n'achèterait que la portion ouest du CN se priverait des avantages liés au trafic transcontinental, ainsi qu'à une partie du trafic transfrontalier. Voilà pourquoi nous avons eu le sentiment que l'offre du CP tenait presque de la plaisanterie, les 1,4 milliard de dollars n'étaient pas

[Text]

demonstrated by our financial advisers that a case could be made that this was worth nothing as an offer.

**The Chairman:** You mentioned that you would like to move your operating ratios from 92 down to 85. I presume that will involve more layoffs and some restructuring. You indicated in your opening statement that you are to reduce the overhead by 10,000 people, that you are close to accomplishing that, and that the remaining 2,000 people will go this year. On your balance sheet do you show a figure for these early retirements? If you are to try to reduce your ratio down to 85 per cent, what will you show on your current balance sheet for other potential early retirements? What amounts should we be considering: \$30 million; \$40 million; \$50 million?

**Mr. Tellier:** Last year and the year before we paid \$225 million in separation payments — buying people out.

**The Chairman:** Were those early retirement packages?

**Mr. Tellier:** Yes. We also took a special charge on our balance sheet in 1992. At the point in time the decision was taken to downsize, we took one of the largest special charges on our balance sheet, I think it was \$924 million. Therefore, termination payments do not affect the bottom line. They are strictly a draw on the cash flow. You require cash to make these payments but these charges have all been taken on the balance sheet.

**The Chairman:** Is there a charge to go from 92 per cent down to 85 per cent of your operating ratio?

**Mr. Sabia:** Mr. Chairman, a good chunk of the move from, on average, 92 per cent to 85 per cent is to accomplish the 11,000 figure. Once the downsizing of 11,000 is accomplished, along with the other moves that we have under way in the company, we will have substantially filled the gap to reach 85 per cent.

**The Chairman:** Are you suggesting that you might approach 85 per cent in the next six months?

**Mr. Sabia:** No. We have what we call the “full year effects” of the downsizing. It takes a while for that to show up fully in our financial statements, so we do not expect to see the full financial dividends of the accomplishment of the 11,000 until well into 1996. It will show up on a quarterly basis then. That having been done, we will be closer to 85 per cent. I am not saying that the 11,000 accomplishes 85 per cent. Some ongoing productivity improvements will be required to do that, but the labour dimension of those will be considerably smaller. As Mr. Tellier mentioned, we think that the largest hump of the downsizing is now completed and it will now return to more normal levels.

[Traduction]

sérieux. Le CN offrait 1,4 milliard de dollars, moins ceci et moins cela, et nos conseillers financiers ont montré qu'on pouvait conclure que l'offre ne valait rien.

**Le président:** Vous avez indiqué que vous aimeriez faire passer votre ratio d'exploitation de 92 à 85 p. 100. Je suppose que, pour ce faire, vous devrez procéder à d'autres mises à pied, ainsi qu'à une restructuration plus grande. Dans votre déclaration liminaire, vous nous avez fait part de votre intention de supprimer 10 000 postes, que cet objectif est sur le point d'être atteint et que les 2 000 personnes qui restent partiront cette année. Dans votre bilan, trouve-t-on des données concernant ces départs à la retraite anticipée? Si vous avez l'intention de réduire votre ratio à 85 p. 100, comment rendrez-vous compte de ces éventuelles retraites anticipées dans votre bilan courant? De combien parle-t-on: 30 millions de dollars, 40 millions de dollars, 50 millions de dollars?

**M. Tellier:** L'année dernière et celle d'avant, nous avons versé 225 millions de dollars en indemnités de départ, pour «racheter» le contrat de certains employés.

**Le président:** S'agissait-il de programmes de retraite anticipée?

**M. Tellier:** Oui. Un débit spécial figurait également dans notre bilan de 1992. Au moment où nous avons pris la décision de réduire l'effectif, nous avons inclus dans notre bilan l'un des plus importants débits, je pense qu'il s'agissait de 924 millions de dollars. Par conséquent, les indemnités de départ n'ont aucune influence sur les bénéfices nets. Elles constituent simplement une ponction sur nos liquidités. On a besoin d'argent pour effectuer ces paiements, mais les débits ont été imputés au bilan.

**Le président:** Un débit a-t-il été prévu pour la réduction de votre ratio d'exploitation de 92 à 85 p. 100?

**M. Sabia:** Monsieur le président, la suppression des 11 000 postes permettra d'accomplir une bonne partie de la réduction moyenne du ratio de 92 à 85 p. 100. Une fois que la société aura supprimé les 11 000 postes et apporté les autres modifications actuellement en cours, nous nous serons considérablement approchés de la barre des 85 p. 100.

**Le président:** Voulez-vous dire que vous pourriez vous approcher des 85 p. 100 dans les six prochains mois?

**M. Sabia:** Non. Il existe ce que nous appelons les «effets sur un exercice complet» de la réduction de l'effectif. Il faut un peu de temps pour que ces effets se fassent pleinement sentir dans les livres, si bien que nous ne nous attendons pas à ce que tous les avantages financiers liés à la suppression des 11 000 postes se fassent sentir avant que 1996 ne soit bien engagée. À partir de ce moment, les effets se feront sentir sur les résultats trimestriels. À ce moment, nous serons près des 85 p. 100. Je ne veux pas dire que la seule suppression des 11 000 postes nous permettra d'atteindre la barre des 85 p. 100. Pour y parvenir, nous devons améliorer notre productivité de façon constante, mais la dimension de ces changements qui touchent la main-d'oeuvre sera considérablement réduite. Comme M. Tellier l'a indiqué, nous pensons que l'essentiel de la réduction de l'effectif a maintenant été mené à bien et que nous reviendrons maintenant à des niveaux plus normaux.



[Texte]

**The Chairman:** Is that since you took the large special charge of approximately \$900 million?

**Mr. Sabia:** We will not see an additional downsizing charge.

**The Chairman:** Are you referring to the current balance sheet?

**Mr. Sabia:** Yes.

**Senator Spivak:** I have a number of questions, some of which you may wish to answer in writing.

I take it, as senior executives of CN, you will travel across the country, perform what I might call a "road show", and discuss what is happening with investors. Will your discussions with investors be public or private?

I would like to know why the rail system is part of the sale. Roads, as we all know, are publicly owned. I also understand that there is a moratorium on the tearing up of rails. How long is that to extend?

My other questions have to do with the process of replacing directors, but we can consider those questions later.

**Mr. Tellier:** Restrictions have been imposed upon us by the securities commission. At this point in time, if I were not before a parliamentary committee, I could not, in law, say what I have been saying, because we cannot do or say anything that will give the impression that we are trying to promote future stock. That is illegal at this point in time.

**Senator Spivak:** I realize that.

**Mr. Tellier:** The preliminary prospectus will describe the company from A to Z and we will be examined and cross-examined on every comma in that prospectus. Therefore, the prospectus will reflect what is being offered to back the shares that will be issued at the initial public offering. Once the prospectus has been filed with the securities commission, and has been approved, then we do the so-called "road shows". We travel to a city and invite institutional investors, investment firms, retailers, and so on, to meet with us for, say, an hour. Mr. Sabia and I and a few senior colleagues will have, at best, 30 minutes to tell our story. We will then answer questions for another 30 or 35 minutes. Then we move to another city.

Experience has demonstrated that in many cases a significant proportion of the tentative orders for these shares will be placed in the hours following our road shows. We move from city to city. We are expecting the largest proportion of these shares to be sold in Canada, a good proportion in the U.S. and a small proportion in the rest of the world.

**Senator Spivak:** Will that prospectus be a public document?

[Translation]

**Le président:** Est-ce depuis que vous avez imputé l'important débit spécial d'environ 900 millions de dollars?

**M. Sabia:** Il n'y aura pas d'autre débit associé à la réduction de l'effectif.

**Le président:** Faites-vous référence au bilan courant?

**M. Sabia:** Oui.

**Le sénateur Spivak:** J'ai un certain nombre de questions, et vous voudrez peut-être répondre par écrit à certaines d'entre elles.

Je tiens pour acquis que, en tant que cadres supérieurs du CN, vous parcourrez le pays et vous effectuerez ce que j'appellerais une «tournée» pour discuter de la situation avec les investisseurs. Vos discussions avec les investisseurs seront-elles publiques ou privées?

J'aimerais également savoir pourquoi le réseau ferroviaire fait partie de la vente. Les routes, comme chacun sait, appartiennent à l'État. Je crois comprendre également qu'un moratoire est actuellement en vigueur en ce qui touche le démantèlement des voies ferrées. Pendant combien de temps ce moratoire s'appliquera-t-il?

Mes autres questions ont trait au remplacement des administrateurs, mais nous pourrions y revenir plus tard.

**M. Tellier:** La Commission des valeurs mobilières nous a imposé des contraintes. Si je ne me trouvais pas devant un comité parlementaire, la loi m'interdirait, au moment où nous nous parlons, de dire ce que j'ai dit puisque nous ne pouvons rien faire ni dire qui puisse donner l'impression que nous cherchons à mousser la valeur des futures actions. Au moment où nous nous parlons, cela est illégal.

**Le sénateur Spivak:** Je le comprends.

**M. Tellier:** Le prospectus préliminaire décrira la société de A à Z, et la moindre virgule de ce document fera l'objet d'expertises et de contre-expertises. Par conséquent, le prospectus rendra fidèlement compte de ce qui est offert en contrepartie des actions qui seront mises sur le marché dans le cadre du premier appel public à l'épargne. Une fois le prospectus déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières et approuvé, nous effectuerons ce qu'on a appelé les «tournées». Nous nous rendrons dans une ville et nous inviterons les investisseurs institutionnels, les sociétés d'investissement, les détaillants, et cetera, à venir nous rencontrer pendant, disons, une heure. M. Sabia, quelques-uns de nos collègues de la haute direction et moi-même aurons, dans le meilleur des cas, 30 minutes pour vendre notre salade. Puis, nous répondrons aux questions pendant 30 ou 35 minutes de plus. Ensuite, nous nous rendrons dans une autre ville.

L'expérience montre que, dans de nombreux cas, un pourcentage important des ordres préliminaires visant l'achat de ces actions sera déposé dans les heures suivant notre visite. Nous nous déplacerons de ville en ville. Nous nous attendons à ce que le pourcentage le plus élevé de ces actions soit vendu au Canada. Un bon pourcentage d'entre elles ira aux États-Unis, et un petit pourcentage, dans le reste du monde.

**Le sénateur Spivak:** Le prospectus sera-t-il public?

[Text]

**Mr. Tellier:** Yes.

As to your question concerning the roadbed, basically the company policy at this point in time is: When we abandon a line, say 30 miles of track, we ask the Government of Canada if they are interested in the land. If they say that they are not, we ask the provincial government the same question. If they tell us they are not interested, we offer it to the municipal government, and if they respond negatively, we ask adjacent owners. For instance, if the track is running adjacent to someone's back yard the adjacent owner could bid on it.

Beyond that, it is an open process and the land is offered at market value. Therefore, the land we may lose will be privatized with CN. If we close a line, the process I have just described will apply.

**Mr. Sabia:** Senator, is your question related to separating the operating company from the rail infrastructure?

**Senator Spivak:** Yes, exactly. I am wondering why the rail bed is being sold and being privatized. We do not privatize our roads. Where is the policy rationale for that?

**Mr. Sabia:** Keith Heller actually runs trains, so he can speak with a good deal more authority than I can. As an economist, I try to stay away from trains.

The difficulty with this is that every country that we have looked at, including Sweden, where they have separated the operating company from the rail bed, they are now saying that they think they made a mistake and they are going to go back. Britain is trying I think what can only be described as an "experimental" privatization in separating the rail bed from the operating company. They are doing that because they are breaking up their rail operations into so many different small companies. That they have no choice but to keep the rail bed under one ownership because they have so many companies operating over it.

That is not our problem. Our problem that is we are one operating company with one rail bed. We are not driven to separate the rail bed from the operating company as they have been in Britain.

There is a series of technical reasons for this. I will touch on them and then turn to Keith. The most important one is the relationship between the operation of the train and the wear and tear maintenance and capital investment required in the roadbed in order for us to be able to deliver the kind of service we want to at an economical price. We must do that to remain in business.

If we were in a situation where we, as an operating company, were running over someone else's roadbed, then the control over what investment would be made in that particular piece of track, and what kind of signals would be installed near that piece of track would, essentially, belong to the owner of the roadbed. We could negotiate with that person, but a decision would be beyond

[Traduction]

**M. Tellier:** Oui.

Quant à votre question portant sur l'emprise, voici la politique actuelle de la société: lorsque nous abandonnons un tronçon, disons 30 milles de voies ferrées, nous demandons au gouvernement du Canada s'il est intéressé à se porter acquéreur du terrain. S'il ne l'est pas, nous posons la même question au gouvernement provincial. Si ce dernier n'est pas intéressé, nous faisons la même offre à l'administration municipale, et, en cas de réponse négative, nous nous adressons aux propriétaires des terrains adjacents. Par exemple, si la voie ferrée longe la cour d'un propriétaire foncier, ce dernier est invité à faire une offre.

Pour le reste, la procédure est ouverte, et les terres sont offertes à la valeur du marché. Par conséquent, les terrains que nous pourrions perdre seront privatisés avec le CN. Si nous éliminons un tronçon, la procédure que je viens tout juste de décrire s'appliquera.

**M. Sabia:** Sénateur, votre question a-t-elle trait à une dissociation de la société en exploitation de l'infrastructure ferroviaire?

**Le sénateur Spivak:** Oui, exactement. Je me demande pourquoi l'emprise est vendue et privatisée. Nous ne privatisons pas nos routes. Comment justifie-t-on cette mesure?

**M. Sabia:** Keith Heller s'occupe des trains, si bien qu'il est beaucoup plus compétent que moi sur ces questions. À titre d'économiste, j'essaie de me tenir à bonne distance des trains.

Le problème, c'est que dans tous les pays sur l'expérience desquels nous nous sommes penchés, y compris la Suède, où la société en exploitation a été dissociée de l'emprise, on affirme maintenant avoir commis une erreur et songer à revenir à la situation antérieure. En Grande-Bretagne, on procède à ce que je ne peux appeler qu'une privatisation «expérimentale» accompagnée d'une dissociation de l'emprise de la société en exploitation. Si on agit de la sorte, c'est parce qu'on subdivise les exploitations ferroviaires en un très grand nombre de petites sociétés différentes. Étant donné le grand nombre de compagnies qui l'utiliseront, on n'a d'autre choix que de conserver l'emprise aux mains d'un seul propriétaire.

Le problème ne se pose pas ici. Le problème, c'est plutôt que nous constituons une société en exploitation possédant une seule emprise. Nous ne sommes pas obligés de dissocier l'emprise de la société en exploitation comme on l'a fait en Grande-Bretagne.

Le phénomène s'explique par une série de raisons techniques. J'en dirai un mot avant de passer la parole à Keith. La plus importante a trait au lien qui existe entre, d'une part, l'exploitation du train et, d'autre part, l'entretien et les dépenses d'immobilisation qu'exige l'emprise pour nous permettre d'offrir le genre de service que nous tenons à offrir, à un prix concurrentiel. Si nous agissons de la sorte, c'est pour demeurer en affaires.

Si, en tant que société d'exploitation, nous devons utiliser l'emprise d'une autre compagnie, le propriétaire de cette dernière assumerait le contrôle sur les investissements consentis à l'égard d'un tronçon particulier et du genre de signaux installés à proximité. Nous pourrions négocier avec le propriétaire en question, mais la décision ne nous reviendrait pas. Nous ne



[Texte]

our control. We do not believe that is an economically efficient way of structuring our service. We believe it would be better if relationship between the service we run over the roadbed and the condition of the roadbed itself comes under the same management so that decisions can be made about those two things jointly.

**Senator Spivak:** I am speaking of public ownership.

**Mr. Sabia:** Public ownership involve the same considerations, senator, because if we were a private operating company running over a publicly owned roadbed, we would have to negotiate with government. If we wanted to run trains at 90 miles an hour over a piece of track, the government would have to invest money to bring that piece of track up to a standard whereby we could run trains at that speed. It is a little different from a highway.

**Mr. Keith Heller, Chief of Transportation, Canadian National Railways:** The major difference is how you control a railroad, how movements are controlled and, unlike the highway, you have single or double pieces of track that require a control system to manage. While there are circumstances where more than one railroad uses a common roadbed, they tend to have a fairly complex set of agreements that cover the capital and the operating relationships between them. It gets to be a pretty messy business which reflects on the characteristics of the railway and how the movement of trains is controlled.

**Senator Spivak:** In the long term, there may be industrial strategic reasons to maintain control of that property. Once you have given it away it is prerogative of the private company to run those trains as they wish. I am thinking of, for example, what may happen in the long term with respect to these fast trains. I think it is important, from a public policy point of view, to keep those in the public sphere. It seems the whole concept of a public utility is disappearing.

**Mr. Sabia:** Senator, are you thinking about trains like the Grande Vitesse?

**Senator Spivak:** I have all sorts of scenarios in mind.

**Mr. Sabia:** If you are thinking about very high speed trains like that there is no rail infrastructure in the control of either CP or ourselves, that could be upgraded to those standards. It would have to be built from scratch.

**Senator Spivak:** The roadbed belongs to the public.

**Senator Forrestall:** What happens to the well-defined public policy of protecting the captive shipper? If CP negotiates a deal for the track how would I, as a user or the railway, benefit if there no common ownership or public ownership of the roadbed?

**Mr. Tellier:** There is at this point in time, Senator Forrestall, a great deal of protection in the National Transportation Act, which will to become the Canadian Transportation Act when the bill is adopted. There is, for instance, further offer arbitration and

[Translation]

croyons pas qu'il s'agirait d'une façon efficiente de structurer nos services. Nous croyons qu'il vaut mieux que le service offert au moyen de l'emprise et l'entretien de l'emprise elle-même relèvent d'une seule et même direction, de manière à ce que les décisions touchant les deux aspects soient prises de concert.

**Le sénateur Spivak:** Je faisais référence à une emprise appartenant à l'État.

**M. Sabia:** Sénateur, la propriété de l'État obéit aux mêmes considérations parce que, en tant que société privée faisant appel à une entreprise appartenant à l'État, nous serions tenus de négocier avec le gouvernement. Si nous voulions faire circuler des trains à 90 milles à l'heure sur un tronçon particulier, le gouvernement devrait investir de l'argent pour faire en sorte que le tronçon en question réponde aux normes autorisant la circulation à cette vitesse. Ce n'est pas tout à fait la même chose qu'une route.

**M. Keith Heller, chef des transports, Compagnie des Chemins de fer nationaux du Canada:** La principale différence tient à la façon dont on contrôle un chemin de fer et ses mouvements. Contrairement à ce qui s'observe dans le cas des routes, on a affaire à des voies ferrées simples ou doubles exigeant un système de contrôle. S'il arrive que plus d'un chemin de fer utilise une emprise commune, on tend à conclure un ensemble relativement complexe d'accords qui ont trait aux relations que les compagnies entretiennent au chapitre des immobilisations et de l'exploitation. On sombre alors dans une confusion qui rend compte des caractéristiques du chemin de fer et de la façon dont la circulation des trains est contrôlée.

**Le sénateur Spivak:** À long terme, on pourrait avoir des raisons stratégiques industrielles de garder le contrôle de ces biens. Une fois qu'on y a renoncé, il appartient à la société privée d'exploiter les trains comme elle l'entend. Je songe par exemple à ce qui pourrait se produire à long terme à l'égard des trains rapides. Du point de vue de la politique officielle, je pense qu'il importe que ces derniers continuent de relever de la sphère publique. Il me semble que la notion même de services publics est en voie de disparaître.

**M. Sabia:** Sénateur, songez-vous à des trains comme le TGV?

**Le sénateur Spivak:** J'ai toutes sortes de scénarios en tête.

**M. Sabia:** Si vous songez aux trains à très grande vitesse, il n'existe aucune infrastructure ferroviaire régie par le CP ou le CN qui puisse être mise à niveau pour répondre à de telles normes. On devrait tout reprendre depuis le début.

**Le sénateur Spivak:** L'emprise appartient au public.

**Le sénateur Forrestall:** Et qu'advient-il de la politique publique bien définie qui consiste à protéger l'expéditeur captif? En l'absence d'une propriété commune de l'emprise ou d'une propriété par l'État, comment, en tant qu'utilisateur du chemin de fer, puis-je tirer profit de la négociation, par le CP, d'un accord concernant les voies ferrées?

**M. Tellier:** À l'heure actuelle, sénateur Forrestall, la Loi sur les transports nationaux, qui, au moment de l'adoption du projet de loi, deviendra la loi canadienne régissant les transports, prévoit une protection considérable. On y retrouve, par exemple,

[Text]

the competitive line rates provisions which are safeguards for the shippers. Those protections do not exist, for instance, in the U.S. Therefore there is competition at this point in time, and the best illustration of this is that our rates have gone down over the last 10 years by 30 per cent. How many utilities or how many concerns similar to a railroad have seen their rates go down in that fashion? Across the board, the shippers have exercised a lot of leverage on us. We keep reducing our cost but they put more and more pressure on us to reduce our rates. Our rates have been going down in real terms by close to 3 per cent per year.

**Senator Spivak:** Do you agree that once you give the market control of properties and so on to private industry it is very difficult for a country to have control over an industrial strategy? I agree that there are advantages to privatization, but there may also be disadvantages. Where are the safeguards here? I do not have the same faith that the private market always operates in the interests of the citizen. It does not always do that.

**Mr. Tellier:** Let me give you a concrete example, senator, in terms of public policy. In terms of public policy, the railroads being competitive is the best public goal. As a westerner, you are aware that 92 per cent of the coal we transport goes to Japan. You are, no doubt, also aware that the average coal mine in this country is 700 miles from a seaport. In Australia, which is our major competitor for coal in Japan, the average coal mine is 100 miles from a seaport. Therefore, very often when we deliver a tonne of Canadian coal to Japan, roughly 50 per cent of the value of that tonne of coal is spent on transportation — rate for rail and rate for marine transportation. We are saying we should let the market forces determine the value of our service and we will have no choice but to be competitive because if we are not competitive Smoky River and others will be unable to compete in the Japanese market.

**Senator Adams:** Mr. Tellier, what railway tracks are privately owned?

**Mr. Tellier:** At this point in time, in addition to CN, CP and B.C. Rail, you have the Algoma Railroad, which is owned by a U.S. railway. A certain number of other lines are held by what we call the "short lines". For instance, there is one in Alberta which is a fairly short one, only about 90 miles in length. I am referring to the small railroad owned Tom Payne. There is also RailTex in Nova Scotia. Most of the trackage is held by either CP, CN or British Columbia Rail.

**Senator Adams:** My concern relates to the six or seven miles of track down to Churchill from the Arctic. That is our main means of transportation to the Arctic. Is that stretch of track included in the tracks to be sold by CN or will it be closed down?

[Traduction]

l'arbitrage des propositions finales et les prix de lignes concurrentielles, qui constituent autant de garanties pour les expéditeurs. Ces garanties n'existent pas aux États-Unis, par exemple. Au moment où nous nous parlons, la concurrence existe donc bel et bien, et la meilleure illustration en est que, au cours des 10 dernières années, nos tarifs ont chuté de 30 p. 100. Combien de services publics ou combien d'entreprises apparentés au chemin de fer ont assisté à une telle baisse de leurs tarifs? Partout, les expéditeurs ont fait peser des pressions considérables sur nous. Nous continuons de réduire nos coûts, mais ils mettent de plus en plus de pression sur nous pour nous obliger à diminuer nos tarifs. En chiffres réels, nos tarifs ont diminué de près de 3 p. 100 par année.

**Le sénateur Spivak:** Êtes-vous d'accord pour dire que lorsqu'on a confié à l'industrie privée de régir des biens, il devient très difficile pour un pays d'exercer une mainmise sur sa stratégie industrielle? Je reconnais que la privatisation offre des avantages, mais elle a aussi des inconvénients. Ici, où sont les garanties? Je ne partage pas votre conviction selon laquelle les marchés privés agissent toujours dans l'intérêt des citoyens. Ils ne le font pas toujours.

**M. Tellier:** Sénateur, permettez-moi de vous donner un exemple concret dans le domaine de la politique officielle. De ce point de vue, la compétitivité des chemins de fer est le meilleur objectif qu'on puisse poursuivre. En votre qualité de citoyenne de l'ouest du pays, vous savez que 92 p. cent du charbon que nous transportons est destiné au Japon. Vous savez sans nul doute aussi que, au pays, la mine de charbon moyenne se situe à 700 milles d'un port de mer. En Australie, pays qui constitue notre principal concurrent à l'égard du charbon destiné au Japon, la mine de charbon moyenne se situe à 100 milles d'un port de mer. Lorsque nous livrons une tonne de charbon canadien au Japon, il arrive très souvent qu'environ 50 p. cent du prix à la tonne soit imputable au transport, le transport ferroviaire et le transport maritime. Ce que nous disons, c'est que nous devrions laisser aux forces du marché le soin de déterminer la valeur de notre service et que nous n'aurons d'autre choix que d'être concurrentiels parce que, dans le cas contraire, Smoky River et d'autres encore seront incapables de livrer concurrence sur le marché japonais.

**Le sénateur Adams:** Monsieur Tellier, quelles sont les voies ferrées qui appartiennent à des intérêts privés?

**M. Tellier:** Outre le CN, le CP et *B.C. Rail*, on retrouve à l'heure actuelle l'*Algoma Railroad*, qui appartient à un chemin de fer américain. Un certain nombre d'autres tronçons appartiennent à ce que nous appelons les «lignes ferroviaires sur courtes distances». En Alberta, par exemple, on en retrouve un qui est relativement court, puisqu'il ne fait que 90 milles de longueur. Je fais référence au petit chemin de fer qui appartient à Tom Payne. Il y a aussi RailTex, en Nouvelle-Écosse. La plupart des voies appartiennent au CP, au CN ou à *British Columbia Rail*.

**Le sénateur Adams:** Je m'inquiète à propos des six ou sept milles de voie ferrée qui descendent de l'Arctique jusqu'à Churchill. Il s'agit là de notre principal moyen de transport vers l'Arctique. Ce tronçon fait-il partie des voies qui seront vendues par le CN, ou sera-t-il abandonné?



[Texte]

**Mr. Tellier:** That is a very relevant question, senator. We are currently involved in a review of the Churchill line. At this time, the Churchill line is indirectly subsidized because the fleet we use on the Churchill line consists of cars which are the property of the Government of Canada. As a result of the permafrost on that line, we cannot use the upper cars that are used elsewhere to move grain either to Prince Rupert or to Vancouver or to Thunder Bay, so we are using an older type of car. Therefore, very significant capital expenditures would be required to update this track. It is, therefore, a question of public policy whether this line should be maintained or not.

As the Minister of Transport said, if the Government of Canada, in conjunction with the Government of Manitoba, come to the conclusion that, for reasons of public policy, that line should be maintained, then CN should be subsidized or should be paid to run that line. If you are asking me if we have any intention of closing down this line in the foreseeable future, the answer is no. Obviously, every mile of track we have in the country has to be re-examined in terms of its profitability and so on, whether we are privatized or not. This is something which is already under way.

**Senator Adams:** Are you saying, Mr. Tellier, that it is too costly to operate, even if it is subsidized by the government?

**Mr. Tellier:** No, what I am saying is that the Churchill line is a very special situation. Because of the shortness of the shipping season — it is 12 to 15 weeks at best — shipping grain there is an expensive proposition. In order to make it an efficient operation, at one point in time we will either have to replace these government cars or significantly improve the roadbed. That is a very expensive proposition.

The task force set up by the Government of Manitoba and the Government of Canada indicated that, in order to upgrade, it would cost about \$50 million. Therefore, we must assess whether that expenditure is justified or not. That is the issue. It is a public policy issue, I grant you that.

**Senator Adams:** You obviously cannot give us any guarantees that, if the private sector takes over the CN tracks, railway services will not be closed down.

**Senator Petten:** Mr. Tellier, when and if CN is privatized — and I am not saying it should not be — how will it affect Newfoundlanders who are receiving a pension from the company and their dependants. As you know, quite a few such pensioners come from my province of Newfoundland. How will their pensions be protected?

**Mr. Tellier:** The privatization of CN will not, in any way, affect the pension fund of CN. The pension fund of CN is protected in many different ways.

First, it is fully funded. There are some liabilities. We now have in excess of 50,000 pensioners but our employees contribute to the fund, and we have a certain amount of assets. Over the years the

[Translation]

**M. Tellier:** Sénateur, vous posez là une question fort pertinente. Nous procédons actuellement à un examen de la ligne de Churchill. Au moment où nous nous parlons, la ligne de Churchill est subventionnée indirectement, parce que le parc que nous y utilisons se compose de wagons appartenant au gouvernement du Canada. En raison des effets du pergélisol sur cette ligne, nous ne pouvons utiliser les wagons-trémies que nous employons pour le transport du grain vers Prince Rupert, Vancouver ou Thunder Bay, de sorte que nous faisons appel à un type de wagon plus ancien. Pour mettre cette ligne à niveau, nous devrions donc consentir des dépenses d'immobilisation considérables. Le maintien ou l'abandon de la ligne relève donc de la politique officielle.

Si, comme l'a indiqué le ministre des Transports, le gouvernement du Canada, en collaboration avec le gouvernement du Manitoba, en vient à la conclusion que la ligne devrait être maintenue pour des considérations de politique officielle, le CN devrait être subventionné ou dédommagé pour l'exploitation de la ligne. Si ce que vous voulez savoir, c'est si nous avons l'intention d'abandonner la ligne dans un avenir prévisible, la réponse est non. De toute évidence, chaque mille de voies ferrées au pays devra être réévalué du point de vue de la rentabilité, et cetera, que nous soyons privatisés ou non. Nous nous sommes déjà attelés à la tâche.

**Le sénateur Adams:** Êtes-vous en train de nous dire, monsieur Tellier, que l'exploitation de la ligne est trop coûteuse, en dépit des subventions du gouvernement?

**M. Tellier:** Non, ce que je dis, c'est que la ligne de Churchill se trouve dans une situation très particulière. En raison de la brièveté de la saison d'expédition (de 12 à 15 semaines dans le meilleur des cas), il est coûteux d'y faire transiter du grain. Pour que son exploitation devienne efficiente, nous devons un jour ou l'autre remplacer les wagons du gouvernement ou améliorer considérablement l'emprise. Ce serait là un projet fort onéreux.

Le groupe de travail mis sur pied par les gouvernements du Manitoba et du Canada a indiqué que la mise à niveau de la ligne coûterait environ 50 millions de dollars. Nous devons donc évaluer si une telle dépense est justifiée ou non. Voilà la question. Je vous concède qu'il s'agit d'une question de politique officielle.

**Le sénateur Adams:** Si les voies du CN passent aux mains du secteur privé, vous ne pouvez manifestement nous garantir qu'aucun service ferroviaire ne sera supprimé.

**Le sénateur Petten:** Monsieur Tellier, quand le CN sera privatisé, à supposé qu'il le soit (et je ne dis pas que c'est ce que je souhaite), comment les résidents de Terre-Neuve et leurs personnes à charge qui reçoivent une pension seront-ils touchés? Comme vous le savez, un assez grand nombre de pensionnés sont issus de la province de Terre-Neuve, d'où je viens. Comment leurs pensions seront-elles protégées?

**M. Tellier:** La privatisation n'aura aucun effet sur le fonds de retraite du CN. Le fonds de retraite du CN est protégé de nombreuses façons.

Premièrement, il est entièrement financé. Il y a certains éléments de passif. Nous comptons maintenant plus de 50 000 pensionnés, mais nos employés cotisent au fonds, et nous

[Text]

money has been invested in assets and, therefore, the fund is fully funded. If this fund were closed tomorrow morning, everybody would be paid. The money would be invested in annuities or what have you and everybody would be fully protected.

Second, it is probably one of the best protected pension funds. There is a pension board consisting of a number of employees, pensioners and union leaders who oversee the pension fund. The trustee for the fund is Montreal Trust. The fund is managed at arm's length from the corporation by our investment division and our rate of return on these investments, the rate of return of the pension fund, has been above the national average for similar funds. Therefore, it is not going to be affected.

Earlier a question was asked about whether those pension funds could be used to buy shares in CN during the IPO, when these shares come on the market. A decision has been taken by the board — and it will be communicated to all the pensioners and all the employees — that the pension fund will not use any of its equity to acquire shares on the occasion of the IPO.

**Senator Davey:** What would the passage of Bill C-89 do for job creation?

**Mr. Tellier:** It will assist in making Canadian National more competitive, and by making CN more competitive, you are increasing the competitiveness of the transportation system in this country. You know very well that foreign trade is extremely important to us. We will be more competitive in foreign markets.

**Senator Davey:** That was not my question. My question was, very simply: What will the passage of Bill C-89 do for job creation?

**Mr. Tellier:** It will not create jobs directly, but it will indirectly create jobs because if we provide a better transportation service to coal mines, to potash mines and so on, that will create jobs.

**Senator Davey:** When will that happen? I have listened with interest to what you have said and I can understand what you want to do, but surely you can understand that some of us are very concerned about job creation as it relates to Bill C-89. You said you will be downsizing which means that people will be laid off. I would like to be reassured that Bill C-89 will create jobs but, so far, I do not see how it will.

**Mr. Tellier:** It will not directly create jobs for the simple reason that CN is not in the employment generation business.

**Senator Davey:** Our friends applaud. I do not applaud. It is a matter of great concern to me that so many people are unemployed in this country. My question is a valid one.

**Senator Spivak:** I am as concerned as Senator Davey is about job creation. That issue seems to have taken a back seat to privatization and deficit reduction.

[Traduction]

disposons d'un certain nombre d'actifs. Au fil des ans, l'argent a été investi dans des actifs et, par conséquent, le fonds est entièrement financé. Si le fonds cessait demain matin, chacun serait payé. L'argent serait investi dans des rentes ou je ne sais quoi, et chacun serait entièrement protégé.

Deuxièmement, il s'agit probablement de l'un des fonds de retraite les mieux protégés. Un comité des pensions composé d'un certain nombre d'employés, de pensionnés et de dirigeants syndicaux supervise le fonds de retraite. Montréal Trust agit comme fiduciaire. Notre division des investissements administre le fonds, sans lien de dépendance avec la société, et le taux de rendement sur ces investissements, le taux de rendement sur le fonds de retraite, a été supérieur à la moyenne nationale dégagée pour des fonds analogues. Par conséquent, il ne sera pas touché.

Un peu plus tôt, on a demandé si le fonds de retraite pourrait être utilisé pour acheter les actions du CN à l'occasion du premier appel public à l'épargne, c'est-à-dire au moment où les actions entreraient sur le marché. Le comité a pris une décision qui sera communiquée à l'ensemble des pensionnés et des employés: le fonds de retraite n'utilisera aucun de ses capitaux pour acquérir des actions à l'occasion du premier appel public à l'épargne.

**Le sénateur Davey:** Que fera le projet de loi C-89 au chapitre de la création d'emplois?

**M. Tellier:** Il contribuera à rendre le Canadien National plus concurrentiel et, ce faisant, il augmentera la compétitivité du réseau de transport du pays. Vous savez très bien que le commerce extérieur est extrêmement important pour nous. Nous serons plus concurrentiels auprès des marchés extérieurs.

**Le sénateur Davey:** Ce n'est pas ce que je demande. Ma question est très simple: que fera le projet de loi C-89 au chapitre de la création d'emplois?

**M. Tellier:** Il ne créera pas d'emplois directs, mais il créera des emplois indirects en assurant un meilleur service de transport aux mines de charbon, aux mines de potasse, et cetera, ce qui entraînera la création d'emplois.

**Le sénateur Davey:** Quand cela se produira-t-il? Je vous ai écouté avec intérêt et je comprends bien ce que vous voulez faire, mais vous concevez sans doute que certains d'entre nous sommes très préoccupés par les aspects du projet de loi C-89 touchant la création d'emplois. Vous avez indiqué que vous procéderiez à une réduction de l'effectif, ce qui signifie que des personnes seront mises à pied. J'aimerais avoir l'assurance que le projet de loi C-89 créera des emplois, mais, jusqu'ici, je n'ai rien vu à ce sujet.

**M. Tellier:** Il ne créera pas d'emplois directs pour la simple et bonne raison que le CN n'a pas pour mandat de créer des emplois.

**Le sénateur Davey:** Nos amis applaudissent. Moi, je n'applaudis pas. Je m'inquiète au plus haut point du fait qu'un si grand nombre de Canadiens sont en chômage. Ma question demeure valable.

**Le sénateur Spivak:** Je suis tout aussi préoccupée que le sénateur Davey par la création d'emplois. Dans le courant actuel de privatisation et de réduction du déficit, cette question semble avoir été reléguée à l'arrière-plan.



[Texte]

I would refer to your five-year plan. I wanted to know about the CN yards. Will you make specific predictions to investors with regard to CN?

I am not sure I understand how the transfer of directors will be achieved. An annual meeting be held after all the shares are sold and representatives of the investors will attend. Then, if everybody resigns, who will put up a slate for new directors? Is it to be automatically assumed that the former directors will assume the new posts? I do not quite understand how the transition will take place.

A question was raised concerning the participation of directors. It is stipulated in the legislation that they are to receive no compensation. Does that preclude the negotiation of any arrangement with a new company? Perhaps you would enlighten us as to the process?

**Mr. Tellier:** As to your first comment and Senator Davey's comment, we are very concerned about jobs. When I talk about downsizing, I say to our employees that the best employment security they can have is to work for a profitable corporation. Canadian National used to have 120,000 people on its payroll and the Government of Canada had to bail the company out three times. That is the alternative. I do not want to leave the impression that we do not care about jobs, we do, but we think that employment security is achieved when employees work for a profitable corporation.

**Senator Thériault:** I cannot agree that that is always the case. I know of many profitable corporations that do not care how many people they fire.

**Senator Spivak:** Mr. Tellier, the truth of the matter is that, in the last number of years, the Canadian economy has failed to produce enough jobs. It may never again. Therefore we require a public policy to deal with job creation. The private sector is not producing enough jobs by a substantial margin. It produces only 10 to 12 per cent, and that is unacceptable considering the vast number of young people in our country whose futures are being blighted because they cannot find suitable employment.

**Mr. Tellier:** On your question about our yards, we constantly review the way we operate trains. Mr. Heller may want to describe how we now assemble trains to avoid these yards and to save time.

**Senator Spivak:** What is the future of the CN yards in Winnipeg? You are to present a five-year plan to the investors. That information must be contained in there somewhere.

[Translation]

Je me rapporte à votre plan quinquennal. Je voulais en apprendre davantage à propos des gares de triage du CN. En ce qui concerne le CN, ferez-vous des prédictions précises à l'intention des investisseurs?

Je ne suis pas certaine de comprendre comment on procédera au remplacement des administrateurs. Une fois que toutes les actions auront été vendues, une assemblée annuelle réunira les représentants des investisseurs. Si tous les administrateurs démissionnent alors, qui préparera la liste des nouveaux administrateurs? Doit-on automatiquement tenir pour acquis que les anciens administrateurs occuperont les nouveaux postes? Je ne comprends pas très bien comment la transition s'opérera.

On a soulevé une question concernant la participation des administrateurs. Dans le texte de loi, on précise qu'ils ne toucheront aucune rémunération. Cette mesure interdit-elle la négociation de tout accord avec une nouvelle société? Peut-être pourriez-vous nous éclairer à ce sujet?

**M. Tellier:** Quant à votre premier commentaire et à celui du sénateur Davey, nous sommes très préoccupés par la question de l'emploi. Lorsque je parle de réduction de l'effectif, je dis à nos employés que la meilleure sécurité d'emploi que nous puissions avoir consiste à travailler à l'édification d'une société rentable. Le Canadien National comptait 120 000 personnes sur sa liste de paye, et le gouvernement du Canada a dû le tirer d'affaire à trois reprises. Voilà les choix qui s'offrent à nous. Je ne veux surtout pas donner l'impression de ne pas me préoccuper des emplois, puisque nous nous en préoccuons au contraire, mais nous pensons que la sécurité d'emploi n'est possible que lorsque les employés travaillent au sein d'une société rentable.

**Le sénateur Thériault:** Je ne suis pas d'accord pour dire que tel est toujours le cas. Je connais nombre de sociétés rentables qui ne soucient pas du tout du nombre de personnes qu'elles mettent à pied.

**Le sénateur Spivak:** Monsieur Tellier, la vérité, c'est que, au cours des dernières années, l'économie canadienne a été incapable de produire un nombre suffisant d'emplois. Il est possible qu'elle n'en soit jamais plus capable. Par conséquent, nous avons besoin d'une politique officielle concernant la création d'emplois. Le secteur privé ne produit pas suffisamment d'emplois, tant s'en faut. Il n'en produit que de 10 à 12 p. 100, et cela est inacceptable lorsqu'on songe au grand nombre de jeunes dont l'avenir est gâché parce qu'ils sont incapables de trouver un emploi décent.

**M. Tellier:** En ce qui concerne votre question à propos des gares de triage, nous examinons sans cesse la façon dont nous exploitons les trains. M. Heller voudra peut-être décrire comment nous assemblons les trains pour éviter ces gares de triage et gagner du temps.

**Le sénateur Spivak:** Quel est l'avenir des gares de triage du CN à Winnipeg? Vous allez présenter un plan quinquennal aux investisseurs. Ces renseignements doivent bien s'y trouver quelque part.

[Text]

**Mr. Sabia:** I would interject to say that it is illegal for us to present projections to investors. We cannot lay out, in a prospectus, the detail of a five-year plan.

**Senator Roberge:** May I take it that it is deposited with government and that everyone has access to it?

**Mr. Sabia:** Yes, although I would add that the plan tabled last March in Parliament was the plan for the year 1994 and forward. Obviously, we are now in the process of revising that plan. An enormous number of financial changes occur in the company as a result of a privatization. That plan cannot be detailed in a prospectus. It does differentiate the future of the company somewhat from what is indicated in the plan available in Parliament.

**The Chairman:** Mr. Tellier, on behalf of this committee I would thank you and your two officers. You have been here for two hours and I think that the magnitude and the variety of the questions indicate that this bill is of great interest to senators.

We now will hear from Mr. Tom Woods, vice-president and director of Wood Gundy Inc. We extend a cordial welcome to you.

**Mr. Tom Woods, Vice-President and Director, Wood Gundy Inc.:** With the committee's permission, I thought I would read some prepared remarks that I presented to the House committee about a month ago. Appearing fourth as I do, a number of these points have been dealt with, so please bear with me as I read my prepared statement.

Mr. Chairman and members of the committee, I am pleased to appear before you today to comment on the financial issues raised by Bill C-89 and by the contemplated public offering of shares of CN. I have spent my entire 18-year career in the investment banking department of Wood Gundy and, during the past 10 years I specialized in the divestiture of government assets. I have previously appeared before committees of the House of Commons and the Senate in connection with Telesat and Canada Post, and I have advised on several government asset divestitures.

Wood Gundy is one of Canada's largest investment firms. It is 88 per cent owned by the Canadian Imperial Bank of Commerce; and 12 per cent owned by Wood Gundy employees. The investment banking department advises companies and governments on how to structure offerings of securities for sale to investors, both institutional and individual. It also provides advice on how to purchase or divest businesses and on how to establish capital structure and other policies that will be acceptable to shareholders.

[Traduction]

**M. Sabia:** J'interviens ici pour rappeler que la loi nous interdit de faire des projections à l'intention d'investisseurs. Dans un prospectus, nous ne pouvons donner les détails d'un plan quinquennal.

**Le sénateur Roberge:** Dois-je conclure qu'il a été déposé auprès du gouvernement et que tous y ont accès?

**M. Sabia:** Oui, même si je tiens à préciser que le plan déposé au Parlement en mars dernier portait sur l'année 1994 et les suivantes. De toute évidence, nous procédons maintenant à une révision de ce plan. À la suite de la privatisation, la société a subi, sur le plan financier, un très grand nombre de modifications. Un tel plan ne peut être présenté en détails dans un prospectus. On y présente l'avenir de la société sous un jour quelque peu différent de ce qu'on retrouve dans le plan déposé au Parlement.

**Le président:** Monsieur Tellier, au nom des membres de notre comité, j'aimerais vous remercier, vous et les deux administrateurs qui vous accompagnent. Vous êtes ici depuis deux heures, et je crois que l'ampleur et le diversité des questions qui ont été posées dénotent le grand intérêt que portent les sénateurs à ce projet de loi.

Nous entendrons maintenant M. Tom Woods, vice-président et administrateur de Wood Gundy Inc. Nous vous souhaitons la plus cordiale des bienvenues.

**M. Tom Woods, vice-président et administrateur, Wood Gundy Inc.:** Si vous me le permettez, j'aimerais lire certaines observations que j'avais couchées sur papier et que j'ai présentées au comité de la chambre il y a environ un mois. Comme je suis le quatrième témoin qui comparaît aujourd'hui, un certain nombre de ces points ont été abordés, alors je vous prie de faire preuve de patience pendant que je lis la déclaration que j'ai préparée.

Monsieur le président et mesdames et messieurs membres du comité, j'ai le plaisir de me présenter devant vous aujourd'hui pour vous parler des questions financières soulevées par le projet de loi C-89 et par l'appel public à l'épargne visé, portant sur les actions du CN. Je travaille depuis 18 ans, soit toute ma carrière, au Service des opérations de banque d'investissement de Wood Gundy et je me suis consacré, au cours des 10 dernières années, au dessaisissement d'actifs du secteur public. Je me suis déjà présenté devant des comités de la Chambre des communes et du Sénat relativement à des transactions de Télésat et de la Société canadienne des postes, et j'ai fait des recommandations touchant le dessaisissement de divers actifs du secteur public.

Wood Gundy est l'une des principales maisons bancaires d'investissement au Canada. Elle appartient à la Banque canadienne impériale de commerce et aux employés de Wood Gundy dans des proportions respectives de 88 p. 100 et de 12 p. 100. Le groupe chargé des opérations bancaires d'investissement donne des conseils aux sociétés et aux gouvernements sur la manière de structurer les appels publics à l'épargne pour la vente aux investisseurs institutionnels et individuels. Elle donne également des conseils touchant l'achat ou le dessaisissement d'entreprises, la structure du capital et d'autres politiques qui conviendront aux actionnaires.



## [Texte]

Other departments at Wood Gundy are involved in the sales and trading of securities, as well as research on the economy, industry groups and individual companies. From September 1994 until March 1995, Wood Gundy provided financial advice to Transport Canada in connection with the offer by CP to purchase the eastern assets of CN, as well as the feasibility of and structural considerations relating to a possible public offering of CN shares.

Investment banks provide three main services to companies considering selling shares to the public. First, they advise on how to structure the company and the offering to ensure that the issue will be marketable and that it will sell at the highest price. For example, in our work with Transport Canada we provided advice on the likely valuation implications, including those related to non-rail assets in the company going forward; capital structure, that is, the marketability and valuation implications for various debt levels; share ownership restrictions; the type of securities to be offered; the board of directors composition; and dividend policy.

Second, they purchase and resell the shares to institutional and individual investors in Canada and internationally.

Third, they subsequently provide research reports to investors on the company's performance and outlook, and trade the shares in the aftermarket, often putting up their own capital to be of service to clients who wish to sell their shares expeditiously.

Although I am not a lawyer and played no direct role in the drafting of this bill, it appears that the bill covers ground that would be familiar to any investors who may choose to read the bill before making an investment decision.

I will now address the clauses of the bill that are financial in nature and which have been referred to by members of this committee and members of the House of Commons committee.

Clause 8 deals with the 15-per-cent individual ownership limitation. This states that no one shareholder, together with any associates, can own more than 15 per cent of CN shares. Investors are familiar with this type of restriction, as it has to our knowledge been part of every public offering of shares of companies owned by the federal or provincial governments in Canada during the past 15 years. Examples of individual ownership restrictions for Canadian companies at the time of the initial public offering are as follows: Air Canada, 10 per cent; Alberta Energy, 5 per cent; Cameco, 25 per cent; Nova Scotia Power, 15 per cent; Petro-Canada, 10 per cent; Potash Corporation of Saskatchewan, 5 per cent; and Telus, 5 per cent.

## [Translation]

D'autres groupes de Wood Gundy participent à la vente et à la négociation de titres et mènent des recherches sur l'économie, les groupes industriels et les sociétés individuelles. Entre septembre 1994 et mars 1995, Wood Gundy a fourni des conseils financiers à Transports Canada relativement à l'offre du CP d'acheter les actifs du CN dans l'est du pays, de même qu'à la possibilité pour le CN de faire un appel public à l'épargne et au montage d'un tel appel.

Les maisons bancaires d'investissement offrent trois grands services aux sociétés qui envisagent de vendre leurs actions au public: premièrement, elles recommandent la manière de structurer la société et l'appel public de manière à ce que l'émission puisse être mise en marché au coût le plus élevé possible. Par exemple, dans le cadre de notre mission avec Transports Canada, nous avons donné des conseils sur les points suivants: répercussions éventuelles sur la valeur de l'inclusion des actifs non ferroviaires dans la société visée; structure du capital, savoir la négociabilité et les répercussions sur la valeur selon divers niveaux d'endettement; restrictions touchant l'actionnariat; type de titres offerts; composition du conseil d'administration; et politique de dividende.

Ensuite, elles achètent et revendent des actions aux investisseurs institutionnels et individuels au Canada et à l'échelle internationale.

Enfin, elles soumettent aux investisseurs des rapports de recherche sur le rendement et les perspectives des sociétés et négocient les actions sur le marché secondaire, mettant souvent leurs propres capitaux au service des clients qui veulent vendre rapidement leurs actions.

Bien que je ne sois pas avocat et que je ne sois pas intervenu directement dans la rédaction de ce projet de loi, il me semble que ce projet porte sur des questions qui feraient en sorte que les investisseurs qui décideront de le lire avant de prendre une décision de placement devraient s'y retrouver facilement.

Je vais maintenant aborder les articles du projet de loi qui portent sur des questions financières et qui ont été mentionnés par des membres de ce comité à l'occasion de précédentes réunions à la Chambre des communes.

L'article 8 a trait à la limite de 15 p. 100 à la participation individuelle. Cet article précise qu'aucun actionnaire, avec tout associé, ne peut détenir plus de 15 p. 100 des actions du CN. Les investisseurs connaissent bien ce type de restriction étant donné que, selon nous, il a été inclus dans tout appel public à l'épargne fait par des sociétés appartenant au gouvernement fédéral ou à un gouvernement provincial au Canada au cours des 15 dernières années. Vous trouverez ci-après des exemples de restrictions touchant la participation individuelle dans des sociétés canadiennes au moment d'un premier appel public à l'épargne: Air Canada, 10 p. 100; *Alberta Energy*, 5 p. 100; Cameco, 25 p. 100; *Nova Scotia Power*, 15 p. 100; Petro-Canada, 10 p. 100; *Potash Corporation of Saskatchewan*, 5 p. 100; et Telus, 5 p. 100.

## [Text]

I should just point out that two of those companies on the list, namely Alberta Energy and Potash Corporation of Saskatchewan, removed those individual ownership limitations some years after the initial offering.

International initial public offerings of government-owned companies typically have such restrictions as well, with the range being 2.5 per cent to 15 per cent for the companies we surveyed. We believe a 15-per-cent individual ownership restriction would neither dampen investor interest in a CN offering nor would it prevent investors from exercising considerable influence over the direction of the company.

While it is true that what is referred to in the investment industry as a "takeover premium" would not be built into CN's share price, such a premium would be theoretical at best, particularly in the case of a company which would be perceived by investors as an unlikely takeover candidate.

Our understanding, from legal advice we have received, is that Clause 8(4)(g) would not preclude a group of dissatisfied shareholders from voting out the board of directors. As long as such shareholders were acting in their own individual economic interests as investors, rather than in concert, they would be able to vote a sufficient block of shares to restrain the actions of an under-performing management group. This is the assumption investors operate under with respect to their holdings in other companies that have such a restriction. Accordingly, the 15-per-cent limitation would not be perceived as entrenching management.

With respect to the concern that Clause 8(5)(a) might leave a loophole for shareholders who are *de facto* associates, the legal advice we have received is that the words clearly provide CN's board with the ultimate discretion regarding whether two parties are in fact acting in concert.

In summary, we believe the 15-per-cent ownership limitation strikes the right balance between, first, the government's objective of preventing the outright acquisition or control of CN by a single party, such as a foreign rail company or another party which, if it experienced financial difficulty, could cause serious harm to CN; and second, the objective of not adversely affecting the success of the offering, in terms of both overall demand for the shares and price. A limitation of 15 per cent would still represent a very large shareholding in dollar terms even for the largest institutional shareholders, and is at the high end of the range of such limitations in Canada and internationally. This latter point, combined with the fact that it is proposed there would be no foreign ownership limitation, would be perceived by investors to be progressive and therefore beneficial to the marketing program for the offering.

## [Traduction]

Je devrais simplement souligner que deux des sociétés qui figurent sur la liste, notamment *Alberta Energy* et *Potash Corporation of Saskatchewan*, ont supprimé ces limites à la participation individuelle quelques années après l'appel public à l'épargne.

Les premiers appels publics à l'épargne faits à l'échelle internationale par des sociétés d'État sont typiquement assortis de telles restrictions également, le pourcentage variant de 2,5 p. 100 à 15 p. 100 dans le cas des sociétés répertoriées. Nous sommes d'avis qu'une limite de 15 p. 100 touchant la participation individuelle ne réduirait pas l'intérêt des investisseurs pour l'appel public du CN, et n'empêcherait pas les investisseurs d'exercer une influence considérable sur la direction de la société.

Bien qu'il soit vrai que ce que l'on désigne communément dans le secteur des investissements comme une «prime de prise de contrôle» ne serait pas comprise dans le prix des actions du CN, une telle prime ne serait au mieux que nominale, surtout dans le cas d'une société comme le CN dont la prise de contrôle semblerait, pour les investisseurs, peu probable.

Compte tenu des avis juridiques que nous avons reçus, nous concluons que l'article 8(4)(g) n'empêcherait pas un groupe d'actionnaires mécontents de voter en faveur de la dissolution du conseil d'administration. À condition que ces actionnaires agissent pour leurs propres intérêts économiques en tant qu'investisseurs individuels plutôt qu'en tant que groupe, ces derniers seraient en mesure d'exercer des droits de vote en nombre suffisant de façon à restreindre les actions d'une équipe de direction dont la performance laisserait à désirer. Cette hypothèse s'applique aux investisseurs dans d'autres sociétés imposant pareille restriction et, par conséquent, nous sommes d'avis que la limite de 15 p. 100 ne représente pas une menace pour l'équipe de direction.

En ce qui concerne les préoccupations selon lesquelles l'article 8(5)(a) pourrait offrir une échappatoire aux actionnaires qui sont des associés de fait, les avis juridiques obtenus soutiennent que la formulation permet sans équivoque aux membres du conseil d'administration du CN d'avoir le dernier mot pour déterminer si deux parties agissent en fait «de concert».

En bref, nous sommes d'avis qu'une limite de 15 p. 100 touchant la participation individuelle assure un équilibre satisfaisant entre, d'une part, l'objectif du gouvernement d'empêcher l'acquisition totale ou le contrôle du CN par une seule partie, par exemple une société ferroviaire étrangère ou toute autre partie, qui, si elle connaissait des difficultés financières, pourrait être très défavorable au CN, et, d'autre part, l'objectif de ne pas nuire au succès de l'appel public pour ce qui est de l'intérêt général pour les actions et du prix de ces actions. Une limite de 15 p. 100 représenterait quand même un actionnariat très important, en dollars notamment, même pour l'investisseur institutionnel le plus important; de plus, il s'agit d'un des pourcentages les plus élevés pour une telle limite au Canada et à l'échelle internationale. Ce dernier élément, ainsi que le fait que l'on n'envisage aucune restriction supplémentaire touchant la participation d'intérêts étrangers devraient permettre aux investisseurs de considérer qu'il s'agit d'une mesure progressiste et, par conséquent, favorable au programme de commercialisation de l'appel.



## [Texte]

Clause 8(1)(c) deals with the head office location. Investors would not be troubled with the stipulation that CN's head office continue to be located in Montreal, or with the requirement of Clause 15 that the Official Languages Act continue to apply. Although requirements such as these tend to apply only to companies being divested by governments — for example, both Air Canada and Petro-Canada have such restrictions — investors understand the rationale behind them.

Clause 12 deals with CN's debt obligations. CN has approximately \$2.5 billion of outstanding debt and has a "double A minus" bond rating. As you know, a bond rating is a benchmark investors use in judging the creditworthiness of a bond. Companies and governments with higher bond ratings can issue bonds carrying lower interest rates.

Bond ratings are tiered as follows: "Triple A" is the highest possible rating, and the range goes on down through "single A minus" to "triple B" and on down to "single C", the lowest bond rating. Bond ratings below "triple B minus", that is bonds in the "double B" category and lower, are categorized by investors as "non-investment grade". Most large pools of funds have rules prohibiting or restricting the purchase of non-investment grade bonds.

CN's bond rating would fall if the government sold its shares, because the implicit government financial support, even though the bonds are not technically guaranteed at the present time, would no longer be present. Most U.S. railroads have bond ratings in the "triple B" category or above. Based on discussions we have had with the bond rating services — and I might say this was without referring to CN as a company — we believe CN could achieve a "triple B" rating if it reduced its debt to approximately \$1.5 billion. A debt of \$1.5 billion would put CN in a position to achieve an interest coverage ratio, that is, the ratio of earnings available for the payment of interest charges, adjusted for lease payments, of approximately 5.0 by 1996. The interest coverage ratio, adjusted for leases, is the principal, though not the only, measure the rating services use in evaluating the creditworthiness of railroad bonds.

A "triple B" rating would provide a reasonably high degree of assurance if CN could maintain continued access to the bond markets to fund its capital expenditures and bond maturities in the coming years. Moreover, this degree of assurance would be critical to the success of a contemplated public offering of shares and to the net proceeds the government would receive. Unless equity investors believed CN could achieve at least a "triple B" bond rating, they would not be prepared to pay full value for CN shares.

## [Translation]

L'article 8(1)(c) concerne l'emplacement du siège social. Les investisseurs ne seraient pas préoccupés par le fait que le siège social du CN demeure à Montréal, ni par l'article 15 exigeant que la Loi sur les langues officielles continue de s'appliquer. Même si des exigences de cette nature ont tendance à ne s'appliquer qu'à des sociétés dont le gouvernement veut se dessaisir (ainsi Air Canada et Petro-Canada ont de telles restrictions), les investisseurs en comprennent la raison d'être.

L'article 12 a trait aux titres de créance du CN. L'encours de la dette du CN est d'environ 2,5 milliards de dollars, et sa cote d'obligations est «double A moins». Comme vous le savez, une cote est un point de référence que les investisseurs utilisent pour juger de la solvabilité d'une obligation. Les entreprises et les gouvernements qui possèdent des cotes plus élevées peuvent émettre des obligations assorties de taux d'intérêt moins élevés.

Les cotes des obligations s'établissent comme suit: «Triple A» est la cote la plus élevée possible, et elle peut descendre jusqu'à «simple C moins», qui est la cote la plus basse qui soit, en passant par des cotes comme «simple A moins» et «triple B». Les obligations ayant des cotes inférieures à «triple B moins», c'est-à-dire des obligations dans la catégorie «double B» et les plus basses, sont considérées par les investisseurs comme «n'ayant pas une cote supérieure d'investissement». La plupart des groupes importants de capitaux ont des règles qui interdisent ou restreignent l'achat d'obligations n'ayant pas une cote supérieure d'investissement.

La cote des obligations du CN devrait fléchir si le gouvernement vendait ses actions, étant donné que le soutien financier implicite du gouvernement, même si les obligations ne sont pas en principe garanties, ne sera plus présent. La plupart des sociétés de chemin de fer aux États-Unis ont des cotes de la catégorie «triple B» ou des cotes plus hautes. Compte tenu des discussions que nous avons eues avec les services d'évaluation du crédit (et j'aimerais dire qu'il n'était absolument pas question du CN), nous croyons que le CN pourrait atteindre une cote «triple B» s'il réduisait sa dette pour la ramener à approximativement 1,5 milliard de dollars. Une dette de 1,5 milliard de dollars permettrait au CN d'atteindre un ratio de couverture de l'intérêt (le ratio des bénéfices disponibles pour les frais d'intérêt, rajusté pour tenir compte des paiements de location) d'environ 5,0 d'ici la fin de 1996. Le ratio de couverture de l'intérêt, rajusté pour tenir compte des paiements de location, est la principale mesure, mais non la seule, que les services d'évaluation du crédit utilisent pour évaluer la qualité des obligations des compagnies de chemin de fer.

Une cote «triple B» fournirait une assurance raisonnable que le CN pourrait maintenir son accès au marché obligataire pour financer ses dépenses de capital et les échéances de ses obligations au cours des prochaines années. En outre, cette assurance serait essentielle au succès de l'appel public à l'épargne visé et aux produits nets que le gouvernement en retirerait. À moins que les investisseurs n'estiment que le CN puisse atteindre une cote «triple B» au minimum, ils ne seront pas prêts à payer la pleine valeur des actions du CN.

[Text]

I will now deal with the issue of CN real estate assets. We have advised Transport Canada that the overall valuation of the government's investment in CN would be higher if the real estate assets were dealt with separately. Investors in initial public offerings of non-real-estate companies rarely pay full value for such assets. In addition, some investors would respond positively to a separation of rail and non-rail assets, because they would interpret this as a sign that CN intends to focus entirely on the transportation business.

Another issue is the sale of shares outside Canada. We believe the government would not receive full value for the CN shares if they were sold initially only in Canada. The contemplated offering would be the largest ever equity issue by a Canadian company and would have broad appeal internationally as well as domestically. Limiting the marketing to Canada would also jeopardize the feasibility of selling 100 per cent of the shares in one offering, as is contemplated.

On employee ownership, we believe that allowing employees to purchase shares in CN on a preferential basis would have a positive impact on the broader marketing program. Most public offerings of government-owned companies provide for employee participation at a discount to the public offering price for prescribed purchase amounts. For example, Air Canada employees could purchase up to \$5,000 worth of shares for \$3,700; and that was done in two tiers.

Mr. Chairman, that concludes my comments on Bill C-89 and related financial issues. I would summarize by saying that I believe the bill does not contain any limitations that would cause undue concern among investors. I would, however, caution the government about introducing additional limitations at this time. While I believe the initiatives CN has taken to improve its operations in recent years, together with the improved economic environment, should result in widespread investor interest for the shares, placing further restrictions on the company's flexibility carries with it the risk of jeopardizing the success of the offering.

I would now be pleased to answer any questions.

**The Chairman:** On page 5 of your presentation you talk about the 15-per-cent limitation. You say the following:

This latter point, combined with the fact that it is proposed there would be no foreign ownership limitation, would be perceived by investors to be progressive and therefore beneficial to the marketing program for the offering.

I have read somewhere, and it might be in the debates in the House of Commons, that people say if Europeans and Americans become interested in this it would be possible, over the years, for a part of Canada, through acquisitions of CN rail, to be foreign

[Traduction]

Je ne m'attacherai pas à la question des actifs immobiliers du CN. Nous avons informé Transports Canada que la valeur totale des investissements du gouvernement dans le CN serait plus élevée si les actifs immobiliers étaient traités séparément. Dans un premier appel public à l'épargne portant sur des sociétés autres qu'immobilières, les investisseurs paient rarement la pleine valeur de tels actifs. De plus, certains investisseurs accueilleraient favorablement une séparation des actifs reliés au rail des autres, car ils l'interpréteraient comme un indice que le CN entend se consacrer entièrement au transport.

Une autre question est celle de la vente d'actions à l'étranger. Nous croyons que le gouvernement n'obtiendra pas la pleine valeur des actions du CN si elles ne sont vendues initialement qu'au Canada. L'émission envisagée serait la plus importante jamais offerte par une société canadienne et devrait avoir un attrait important, aussi bien chez nous qu'à l'étranger. Aussi, limiter la mise en marché au Canada compromettrait également la possibilité de vendre, tel que prévu, 100 p. 100 des actions en une seule émission.

En ce qui a trait à la participation des employés, nous croyons que le fait de permettre aux employés d'acheter des actions du CN sur une base privilégiée aurait un effet positif sur le programme de commercialisation élargi. La plupart des appels publics à l'épargne portant sur des sociétés d'État prévoient la participation des employés en leur permettant d'acheter un montant prescrit d'actions à un cours au-dessous du pair. Par exemple, dans le cas d'Air Canada, les employés pouvaient acheter jusqu'à 5 000 \$ d'actions pour 3 700 \$; et cela s'est fait en deux étapes.

Monsieur le président, ceci met un terme à mes commentaires sur le projet de loi C-89 et sur les questions financières s'y rapportant. En résumé, je crois que le projet de loi ne contient aucune restriction qui causerait des préoccupations injustifiées parmi les investisseurs. Il serait cependant prudent de ne pas introduire de restrictions additionnelles à ce moment. Même si les initiatives que le CN a prises pour améliorer ses activités durant les dernières années, combinées avec un environnement économique favorable, devraient résulter en un intérêt généralisé pour les titres offerts, imposer d'autres restrictions limitant la flexibilité de la société risquerait de menacer le succès de l'appel public à l'épargne.

Je serais maintenant heureux de répondre aux questions du comité.

**Le président:** À la page 5 de votre exposé, vous parlez de la limite de 15 p. 100. Voici ce que vous dites:

Ce dernier élément ainsi que le fait que l'on n'envisage aucune restriction supplémentaire touchant la participation d'intérêts étrangers devraient permettre aux investisseurs de considérer qu'il s'agit d'une mesure progressiste et, par conséquent, favorable au programme de commercialisation de l'appel.

J'ai lu quelque part, et ce pourrait être dans les débats de la Chambre des communes, que les gens affirment que si les Européens et les Américains devenaient intéressés par la société, il serait possible, au fil des ans, qu'une partie des actifs canadiens se



[Texte]

owned. The response usually given to that suggestion is that it will be bought by Canadians and Canadians will control it. Do you agree with that conclusion?

**Mr. Woods:** When you look at the ownership levels of the largest Canadian companies, by and large you will see that they are largely owned by Canadian pension funds, life insurance companies and individual investors. It is conceivable that this company could well generate a tremendously high level of foreign investor interest. From a technical point of view, the pension funds in Canada, as some of you may know, as well as RRSP investments, must invest 80 per cent of their funds in Canadian situations. There are very few pure, if any arguably pure, transportation companies in Canada to buy. Most investors, particularly institutions, like to hold a fairly diversified portfolio. Therefore, I think all of that comes together and suggests to me that this company should be highly sought after by Canadian investors, primarily institutions, and I would be surprised if over 50 per cent, through the years, might be accumulated by international investors. Although it is possible, I think it is unlikely.

**Senator Forrestall:** At line 105 you say:

CN has approximately 2.5 billion of debt outstanding and has a "double A minus" bond rating.

Yet, further on, you make the argument that you believe CN could achieve a "triple B" rating if it reduced its debt. Is "double A minus" not better than "triple B"?

**Mr. Woods:** Yes. That is a point worth clarifying. Forgive me if I walk you through this slower than I need to, at the moment, CN being 100-per-cent owned by the Government of Canada, benefits from that ownership and, notwithstanding its very high debt-to-equity ratio, has been accorded a high bond rating by the U.S. bond rating agencies. If CN today were trading in the market, and if it were owned by a wide range of shareholders, with the current debt structure it would not have a "double A minus" bond rating. In fact it would not have a "triple B" bond rating, it would have, probably, a "double B" bond rating.

When you read the bond rating agency reports and you speak with them, they take some comfort in the fact that, under the current ownership levels — and this is true of other Crown corporations, it is true of Air Canada, even though its debt as well was not guaranteed — if an interest payment were threatened to be missed, the shareholder would take action to be sure that did not happen; and hence the higher rating.

You are right to point out that a "triple B" is lower, but "double A minus", in fact, is artificially high. The bonds are traded today not at "double A minus", they are traded down around "triple B"

[Translation]

retrouvent entre les mains d'intérêts étrangers, grâce à l'achat du CN. Lorsqu'une telle hypothèse est émise, on réagit habituellement en disant que la société sera achetée par les Canadiens et que ce seront les Canadiens qui en auront le contrôle. Êtes-vous d'accord avec une telle conclusion?

**M. Woods:** Lorsque vous jetez un coup d'oeil sur les taux de propriété des plus importantes sociétés canadiennes, dans l'ensemble, vous constatez qu'elles sont la propriété d'investisseurs canadiens, qu'il s'agisse de caisses de retraite, de compagnies d'assurance vie ou de particuliers. Il est concevable que cette société suscite un très grand intérêt chez les investisseurs étrangers. D'un point de vue technique, les caisses de retraite canadiennes, comme certains d'entre vous le savent, de même que les régimes enregistrés d'épargne-retraite doivent investir 80 p. 100 de leurs fonds dans les entreprises canadiennes. Il y a très peu de sociétés de transport canadiennes mises en vente qui soient exclusivement la propriété d'intérêts canadiens, si tant est qu'il y en ait. La plupart des investisseurs, en particulier les institutions financières, aiment détenir un portefeuille relativement diversifié. Par conséquent, je crois que tout cela se tient et me laisse croire que cette société devrait être fortement prisée par les investisseurs canadiens, en particulier les institutions, et je serais surpris si, au cours des années, plus de 50 p. 100 des actions étaient détenues par des investisseurs internationaux. Même si cela est possible, je crois que c'est improbable.

**Le sénateur Forrestall:** À la ligne 105, vous affirmez ce qui suit:

Le CN possède environ 2,5 milliards de dettes et a une cote de deux A moins.

Pourtant, un peu plus loin, vous affirmez être convaincu que le CN pourrait obtenir une cote trois B s'il réduisait sa dette. Une cote deux A moins n'est-elle pas supérieure à une cote trois B?

**M. Woods:** Oui. Cela mérite des explications. Excusez-moi si je procède plus lentement que je le devrais, à ce moment-ci, puisque le CN est propriété à 100 p. 100 du gouvernement du Canada, les avantages tirés de cette propriété et, indépendamment de son ratio capitaux empruntés/capitaux propres très élevé, il s'est vu accorder par les sociétés d'évaluation du crédit américaines une cote très élevée. Si, aujourd'hui, les actions du CN étaient transigées sur le marché et qu'elles étaient détenues par un groupe important d'actionnaires, il ne posséderait pas sa cote actuelle deux A moins en raison de la structure actuelle de sa dette. En fait, il ne serait pas coté triple B, mais il aurait probablement une cote double B.

Quand vous lisez les rapports des sociétés d'évaluation du crédit et que vous parlez avec leurs auteurs, ces derniers sont rassurés par le fait que, dans le cadre de niveaux de propriété actuels, — et cela est vrai pour les autres sociétés d'État, c'est vrai pour Air Canada, même si sa dette n'est également pas garantie, si un paiement d'intérêt menaçait de ne pas être versé, l'actionnaire prendrait des mesures pour s'assurer que cela n'arrive pas; d'où la cote plus élevée.

Vous avez raison de souligner qu'une cote triple B est inférieure, mais une cote double A moins est, en fait, artificiellement élevée. Aujourd'hui, les actions se transigent non pas à une

[Text]

or "single A", because the market anticipates an offering will take place.

**Senator Thériault:** It seems to me that the best we can expect from listening to you and your predecessor witnesses is that a privatized CN would have a "triple B" rating. It had, until it was decided to privatize, almost the same credit rating as Canada. Earlier we were told that the major difference in cost is related to the cost of money. In fact, a privatized CN will pay more for its money. Am I correct in that statement?

**Mr. Woods:** Yes, you are. When a privatized CN issues bonds in the market, just as Air Canada does today, it will pay more for its debt than would be the case if it were owned by the government.

**Senator Thériault:** We have been told that the total debt of CN is about \$2.5 billion. Is that debt subsidized by the Government of Canada or is CN paying all the interest charges?

**Mr. Woods:** CN is paying all the interest.

**Senator Thériault:** We are also told that the non-railroad assets are worth about \$500 million dollars. That means the Government of Canada will take a loss of \$500 million.

**Mr. Woods:** You will have to walk me through that. I do not see how you come to that conclusion.

**Senator Thériault:** Privatization is related to the rail assets of CN. The Government of Canada will either sell or keep the real estate property. We are told that the most debt a privatized CN can carry, to have a good credit rating, is about \$1.5 billion. That means somebody will have to be responsible for \$1 billion of their debt. We are told that the assets they are taking with them are worth, roughly, \$.5 billion, so the taxpayers of Canada will be stuck with carrying at least that \$.5 billion debt. In fact for a number of years it will be more expensive for the Government of Canada to privatize CN than it would be if they had kept it.

**Mr. Woods:** You have raised a number of points. There have been about 15 or 17 public offerings federally and provincially in the last 10 to 15 years in Canada, where governments have divested Crown corporations. The debt of some of those had been guaranteed by the government but, in most instances, their debt had not been so guaranteed. Whenever a company moves from government ownership to public investor ownership, almost inevitably the cost of debt goes up. Viewed in isolation, one might come to the conclusion that that is a negative for the company.

**Senator Thériault:** Negative for the taxpayer.

**Mr. Woods:** That is right. Viewed in isolation that is correct but, when you speak with the bond rating agencies, they are very quick to recognize that governments that have a number of Crown corporations, whose debt they either guarantee or are

[Traduction]

valeur double A moins, mais à une cote inférieure de triple B ou simple A, parce que le marché prévoit qu'il y aura une offre de vente.

**Le sénateur Thériault:** À vous entendre, vous et le témoin qui vous a précédé, il me semble que le mieux que nous puissions prévoir à la suite d'une privatisation du CN serait une cote triple B. Jusqu'à ce que l'on décide de privatiser, le CN avait presque la même cote de crédit que le Canada. Auparavant, on nous a dit que la principale différence de coûts était liée au coût de l'argent. En fait, si le CN était privatisé, il lui coûterait plus cher pour emprunter. Ai-je raison d'affirmer cela?

**M. Woods:** Oui, vous avez raison. Quand un CN privatisé émettra des actions sur le marché, tout comme Air Canada le fait aujourd'hui, il déboursera davantage pour sa dette qu'il ne le ferait s'il était aux mains du gouvernement.

**Le sénateur Thériault:** On nous a dit que le total de la dette du CN atteint environ 2,5 milliards de dollars. Cette dette est-elle financée par le gouvernement du Canada ou est-ce le CN qui assume la totalité des frais d'intérêts?

**M. Woods:** Le CN assume tous les intérêts.

**Le sénateur Thériault:** On nous a également dit que les immobilisations non ferroviaires valent environ 500 millions de dollars. Cela veut dire que le gouvernement du Canada encaissera une perte de 500 millions de dollars.

**M. Woods:** Il vous faudra m'expliquer cela. Je ne vois pas comment vous arrivez à cette conclusion.

**Le sénateur Thériault:** La privatisation est liée aux immobilisations ferroviaires du CN. Le gouvernement canadien vendra ou conservera les biens immobiliers. On nous dit que la dette la plus élevée qu'un CN privatisé peut supporter, s'il veut avoir une bonne cote de crédit, s'établit à environ 1,5 milliard de dollars. Cela signifie que quelqu'un devra assumer un milliard de dollars de sa dette. On nous dit que les actifs que les nouveaux propriétaires prendront à leur charge valent, grosso modo, un demi-milliard de dollars, de sorte que les contribuables canadiens devront assumer au moins un demi-milliard de dollars de dettes. En fait, pendant un certain nombre d'années, il en coûtera plus cher au gouvernement du Canada de privatiser le CN que de le garder.

**M. Woods:** Vous avez soulevé un certain nombre de questions. Au cours des 10 à 15 dernières années, au Canada, les gouvernements fédéral et provinciaux ont fait entre 15 et 17 offres publiques afin de se départir de sociétés d'État. Le gouvernement a garanti la dette de certaines de ces sociétés, mais, dans la plupart des cas, leur dette n'a pas été garantie. Une fois qu'une société gouvernementale passe entre les mains d'intérêts privés, le coût de la dette monte presque inévitablement. Pris isolément, ce fait peut nous amener à conclure que cela est mauvais pour la société.

**Le sénateur Thériault:** Mauvais pour le contribuable.

**M. Woods:** C'est juste. Pris isolément, cela est juste, mais, quand vous parlez avec les représentants des sociétés d'évaluation du crédit, elles reconnaissent très rapidement que les gouvernements qui possèdent un certain nombre de sociétés d'État, dont



[Texte]

viewed by the market to be morally obligated to assist if an interest payment comes under jeopardy, are penalized. A rating agency recognizes the extent to which a government divests and reduces the amount of debt that it is either technically or morally obligated to meet.

In the end it all washes out. There is no question that the privatized company would have to pay slightly more for the debt. The government, on the other hand, would no longer be responsible, morally or technically, for that debt so, in the end, the rating agencies would tell you there is no difference.

**Senator Thériault:** I am sure no bond rating company would consider this to be a plus in terms of the credit rating of the Government of Canada because the government will have to pay the interest on \$1 billion.

**Mr. Woods:** Looking forward, the debt will be an obligation of CN.

**Senator Thériault:** I am not talking about the \$1.5 billion, I am referring to the remaining \$1 billion.

**Mr. Woods:** To deal with that you have to walk through the mechanics of what actually happens. I will be repeating, in part, what was said by the underwriters. We believe — and I believe Mr. Wilson of Scotia McLeod also said this — that, roughly, \$1.8 billion would be the amount of equity that would be raised by CN going forward, if the debt were reduced to \$1.5 billion. Of that \$1.8 billion, about \$800 million, which is the figure I believe he used in his example, would be raised, in effect, by the company. If you viewed it as being raised by the government, \$800 million would be put back into the company and be used to pay off the debt. That would be combined with the \$200 million, in round numbers, of excess cash that the company would have. That was the example Mr. Wilson walked us through. Although we have been away from this for about three months, that is more or less the view we held three months ago. Any money the government puts in, it gets back. Going forward, the net proceeds to the government, under the example Mr. Wilson used, would be about \$1 billion. In other words \$1.8 billion for the offering, less the \$800 million that would go back in. There is no notion of the government putting money in and having to pay additional interest. They have to pay interest, but you have to offset that by the extra proceeds that will be raised.

**Senator Spivak:** Have you been able to analyze the cost benefits of replacing the inefficient management of a Crown corporation with efficient management which can turn this into a profitable corporation? Have those calculations every been done? Is it a financially sound move to go private rather than to remain public?

[Translation]

elles garantissent la dette ou que le marché considère qu'ils sont moralement tenus de leur venir en aide si un versement des intérêts est mis en péril, sont pénalisés. Une société d'évaluation tient compte de la mesure dans laquelle un gouvernement se départit d'un certain montant de dette et réduit une dette qu'il est techniquement ou moralement tenu d'assumer.

En bout de ligne, tout cela s'équivalait. Il ne fait aucun doute que la société privatisée aurait à payer légèrement plus pour le loyer de l'argent. Le gouvernement, par ailleurs, ne serait plus responsable, moralement ou techniquement, de cette dette. C'est pourquoi, en bout de ligne, les sociétés de crédit vous diront qu'il n'y a aucune différence.

**Le sénateur Thériault:** Je suis persuadé qu'aucune société d'évaluation du crédit ne considérerait qu'il s'agit d'un avantage sur le plan de la cote de crédit du gouvernement du Canada, parce que le gouvernement aura à payer les intérêts sur 1 milliard de dollars.

**M. Woods:** Dans l'avenir, la dette incombera au CN.

**Le sénateur Thériault:** Je ne parle pas des 1,5 milliard de dollars, je fais allusion à l'autre milliard de dollars.

**M. Woods:** À cet égard, vous devez examiner tout ce qui se passe vraiment. Je répéterai, en partie, ce qu'on dit les placeurs. Nous croyons (et je crois que M. Wilson de Scotia McLeod l'a également dit) que, grosso modo, le montant des actions que devrait recueillir le CN pour aller de l'avant s'établirait à environ 1,8 milliard de dollars, si on réduisait la dette à 1,5 milliard de dollars. De ces 1,8 milliard de dollars, environ 800 millions de dollars (c'est le montant qu'il a utilisé à titre d'exemple je crois) serait réuni dans les faits par la société. Si vous considérez qu'ils ont été réunis par le gouvernement, les 800 millions de dollars seraient réinvestis dans la société et utilisés pour acquitter la dette. Cela s'ajouterait aux 200 millions de dollars, en chiffres ronds, de liquidités dont disposerait la société. C'est l'exemple que M. Wilson nous a servi. Même si nous avons été étrangers à ce problème pendant environ trois mois, c'est plus ou moins le point de vue que nous avons soutenu il y a trois mois. Toute somme que le gouvernement investit lui revient. Si nous poursuivons, le produit net qui irait au gouvernement, selon l'exemple qu'a utilisé M. Wilson, serait d'environ 1 milliard de dollars. En d'autres mots, l'offre s'élève à 1,8 milliard de dollars, moins les 800 millions de dollars qui seraient réinvestis. Il n'est pas question que le gouvernement investisse de l'argent et soit tenu de payer des intérêts supplémentaires. Il a des intérêts à payer, mais vous devez les compenser grâce au produit supplémentaire qui sera obtenu.

**Le sénateur Spivak:** Avez-vous été en mesure d'analyser le profit qui peut découler du fait de remplacer la direction inefficace d'une société d'État par une direction efficace qui pourrait faire de cette entreprise une société rentable? A-t-on déjà effectué ces calculs? Sur le plan financier, est-il avantageux de devenir une société privée plutôt que de demeurer une société publique?

[Text]

**Mr. Woods:** I am not sure if this will answer your question directly but the market is viewed as being the judge of value. Clearly, the job of management must be dealt with on the "road show", although one can do a theoretical valuation.

**Senator Spivak:** Obviously, the reasons for privatizing a Crown corporation are, one, so that it may be run more efficiently and, two, to reduce the debt. However, I would point out that a reduction of \$1 billion from a total debt of \$600 billion is not significant. Can you really approach this on the argument of cost benefit to the government? This is an ideological move; I am not sure it is a financial move.

**Mr. Woods:** Not to duck your question, but our mandate has not extended to cost benefit. We were asked: What valuation would the public market pay?

**Senator Spivak:** That answers my question, thank you.

**Senator Nolin:** What you are telling us is based on what you have heard from other witnesses and from the minister, and that is that the net result, in an open process, as defined by the minister, would be \$1 billion; is that right?

**Mr. Woods:** I am quoting Mr. Wilson, but this accords with our view. It would be \$1 billion, plus whatever value the government receives ultimately if it chooses to divest the real estate. In round numbers that is correct.

**Senator Nolin:** If we took the numbers put forward by, not the minister, but Mr. Tellier, the answer to my question would be \$400 million.

**Mr. Woods:** For the real estate.

**Senator Nolin:** If we achieve the target of \$400 million, the net result, after divesting that real estate at the proper moment — say before the year 2000 — will be \$1.400 billion.

**Senator Davey:** You say that from September 1994 to March 1995 Wood Gundy provided some financial advice to Transport Canada. Who initiated that process? Was it Wood Gundy or was it Transport Canada?

**Mr. Woods:** By way of background, for some months back in late 1993, early 1994, CN and CP engaged in extensive negotiations to see if there was a way to merge their businesses in eastern Canada. Those negotiations fell apart in the summer of 1994, at which time CP indicated that it intended, by the fall of 1994, to come forward with what the minister referred to as an "unsolicited offer" to purchase all of CN's eastern assets. When that announcement was made Transport Canada, we understand, began weighing its requirements in terms of financial and other advisers. We, following a competitive process in the late summer 1994, were retained effective September 1, 1994, to assist Transport Canada in evaluating the offer from a financial point

[Traduction]

**M. Woods:** Je ne suis pas sûr que je répondrai à votre question directement, mais on considère le marché comme un juge de la valeur. Manifestement, le travail de gestion doit être traité selon l'expérience, même s'il est possible d'en faire une évaluation théorique.

**Le sénateur Spivak:** De toute évidence, les raisons qui justifient la privatisation d'une société d'État sont les suivantes: premièrement, elle peut être gérée avec plus d'efficacité et, deuxièmement, on peut réduire la dette. Toutefois, j'aimerais souligner que le fait de réduire de 1 milliard de dollars une dette totale de 600 milliards de dollars n'est pas très significatif. Peut-on vraiment envisager cette possibilité en se servant de l'argument selon lequel cela est avantageux pour le gouvernement? Il s'agit d'un geste idéologique; je ne suis pas sûr qu'il s'agit d'un geste financier.

**M. Woods:** Mon but n'est pas d'esquiver votre question, mais notre mandat n'incluait pas la rentabilité. On nous a demandé ceci: quelle serait la valeur de la société sur le marché public?

**Le sénateur Spivak:** Cela répond à ma question, merci.

**Le sénateur Nolin:** Ce que vous nous dites s'appuie sur ce que vous avez entendu de la bouche d'autres témoins et du ministre, c'est-à-dire que le résultat net, dans le cadre d'un processus ouvert, tel que défini par le ministre, s'établirait à 1 milliard de dollars; est-ce exact?

**M. Woods:** Je cite M. Wilson, mais cela concorde avec notre point de vue. Ce serait 1 milliard de dollars, en plus de tout ce que toucherait le gouvernement par la suite s'il choisit de se départir des biens immobiliers. En chiffres ronds, cela est exact.

**Le sénateur Nolin:** Si nous nous servons des montants proposés par, non pas le ministre, mais par M. Tellier, la réponse à ma question serait 400 millions de dollars.

**M. Woods:** Pour les biens immobiliers.

**Le sénateur Nolin:** Si nous atteignons l'objectif de 400 millions de dollars, le résultat net, après que nous nous serons départis des biens immobiliers au bon moment, disons avant l'an 2000, sera de 1 milliard 400 millions de dollars.

**Le sénateur Davey:** Vous dites que de septembre 1994 à mars 1995, Wood Gundy a offert certains conseils financiers à Transports Canada. Qui a été à l'origine de ce processus? Est-ce Wood Gundy ou Transports Canada?

**M. Woods:** Plaçons les choses en contexte. Pendant quelques mois, à compter de la fin de 1993, ou au début de 1994, le CN et le CP ont entrepris d'importantes négociations afin de trouver un moyen de fusionner leurs entreprises dans l'Est du Canada. Ces négociations ont échoué au cours de l'automne 1994. À ce moment-là, le CP a manifesté son intention d'aller de l'avant, à compter de l'automne 1994, avec ce que le ministre a qualifié d'«offre non sollicitée», d'acheter tous les actifs du CN dans l'est. Quand l'annonce a été faite, Transports Canada, selon ce que nous comprenons, a commencé à évaluer ses besoins au chapitre des conseillers financiers et autres. À la suite d'un concours ouvert à la fin de l'été 1994, nos services ont été retenus à compter du



[Texte]

of view. Other consultants were retained to look at the competition issues and, as a group, we evaluated that offer.

**Senator Davey:** At any time was there a discussion about job creation?

**Mr. Woods:** Our work did not deal with job creation; our work was limited to assessing the financial implications.

**Senator Davey:** Was Transport Canada also not interested in job creation in this context?

**Mr. Woods:** Although I am not the proper person to address this matter, I can say that the jobs issue was certainly evaluated by Transport Canada. They did not ask for our assistance in that regard.

**Senator Davey:** Are you saying that Transport Canada did not discuss it with you at all?

**Mr. Woods:** Our work was very much limited to valuation issues, but I am aware that issue was considered.

**Senator Davey:** I certainly share our Chairman's concerns in that regard.

**The Chairman:** Mr. Woods, on behalf of the committee I would thank you for coming today and presenting your views and answering our questions.

This meeting will resume at 1 o'clock.

The committee recessed.

Upon resuming at 1:00 p.m.

**The Chairman:** Honourable senators, this afternoon our first witness is Randi Shulman of Transport 2000. Ms Shulman, we want you first to make your presentation. Following that, we have some questions to put to you.

**Ms Randi Shulman, Transport 2000:** I should like to thank you very much for the opportunity to present the views of Transport 2000. I am presenting this brief on behalf of Bob Evans from our executive.

Transport 2000 is a non-profit organization involved in the research, public education, advocacy and presentation of consumer interests before federal, provincial and municipal public hearings and regulatory bodies, and directs consumer complaints to the public carriers.

Transport 2000 Canada fondé en 1976, est une association d'usagers des transports publics vouée à la défense de ceux-ci. Transport 2000 s'inquiète de l'avenir des chemins de fer, et croit que plusieurs inéquités pèsent sur eux: taxation onéreuse, compétition de modes de transport lourdement subventionnés, taux de dépréciation des investissements trop faibles, et cetera.

[Translation]

1<sup>er</sup> septembre 1994, afin d'aider Transports Canada à évaluer l'offre d'un point de vue financier. Les services d'autres experts-conseils ont été retenus pour examiner les questions de concurrence et, en tant que groupe, nous avons évalué cette offre.

**Le sénateur Davey:** Y a-t-il eu, à quelque moment que ce soit, des discussions au sujet de la création d'emplois?

**M. Woods:** Notre travail ne concernait pas la création d'emplois; notre travail ne portait que sur l'évaluation des conséquences financières.

**Le sénateur Davey:** Dans ce contexte, Transports Canada n'était-il pas également intéressé à la création d'emplois?

**M. Woods:** Même si je ne suis pas la personne toute désignée pour traiter de cette question, je puis dire que Transports Canada a certainement tenu compte de la question des emplois. Notre aide n'a cependant pas été retenue à cet égard.

**Le sénateur Davey:** Êtes-vous en train de nous dire que Transports Canada n'a pas abordé cette question avec vous du tout?

**M. Woods:** Notre travail se limitait très précisément à des questions d'évaluation, mais je sais que l'on portait attention à cette question.

**Le sénateur Davey:** Je partage certainement les préoccupations de notre président à cet égard.

**Le président:** Monsieur Woods, au nom du comité, j'aimerais vous remercier de vous être présenté aujourd'hui, de nous avoir présenté vos idées et d'avoir répondu à nos questions.

La présente séance reprendra à 13 h.

Le comité fait une pause.

Reprise des travaux à 13 h.

**Le président:** Honorables sénateurs, cet après-midi, notre premier témoin est Randi Shulman, de Transport 2000. Mme Shulman, nous aimerions que vous présentiez d'abord votre mémoire. Par la suite, nous aurons des questions à vous poser.

**Mme Randi Shulman, Transport 2000:** J'aimerais vous remercier beaucoup de l'occasion que vous nous offrez de présenter le point de vue de Transport 2000. Je présente ce mémoire au nom de Bob Evans, membre de notre conseil d'administration.

Transport 2000 est un organisme sans but lucratif qui s'occupe de la recherche, de l'éducation publique, de la défense des intérêts des consommateurs à l'occasion des audiences publiques fédérales, provinciales et municipales et auprès des organismes de réglementation et qui adresse les plaintes des consommateurs aux transporteurs publics.

Transport Canada 2000 was founded in 1976. It is an association of public transportation users devoted to defending public transportation. Transport 2000 is concerned about the future of the railways, and believes that they are labouring under a number of unfair factors: high taxes, competition from heavily subsidized modes of transport, depreciation rates on investments that are too low, and so on.

[Text]

Pour cette raison, notre bureau national prétend que le gouvernement fédéral ne respecte pas la bonne priorité en privatisant le Canadien National, parce que n'importe quel propriétaire, public ou privé, aurait de la difficulté à faire fonctionner un tel service public dans de telles circonstances.

Transport 2000 does not believe that the privatization of CN, by itself, is all that important for the Canadian transportation climate. As we said some months ago before the Nault commission and the House of Commons Transportation Committee, whether CN is owned by the government or by individual Canadians is not our major concern. What is far more important to Canada and to Canadians is whether the government will now take steps to correct the current government-induced biases against the rail industry while also ensuring that shippers' and taxpayers' interest are respected.

The most successfully privatized CN, in a climate where the deck is stacked against it, will fail its owners. The most successfully privatized CN that is allowed to run roughshod over shippers and taxpayers will fail the Canadian public.

At Transport 2000, we are rather bewildered at all the attention being directed to the question of CN's future ownership, while what is truly important is that the decision on the rules and procedures by which CN and all other railroads will have to play are seemingly being confirmed behind closed doors. What really counts, in our view, is what the government will do to the new National Transportation Act.

We should like to address the future climate in which Canadian railroads will be required to function. For years, successive Canadian governments have felt it essential to act against the natural pull of our neighbours to the south in order to keep our country intact. We at Transport 2000 have doubts as to whether the current government still believes in the stimulation of the east-west links.

In a number of industrialized countries, Germany and Japan in particular, transportation systems are regarded as key underpinnings to the free enterprise economy, and warrant significant government intervention and support. However, in Canada we now seem to be moving towards a position that our transportation resources are just another part of the free enterprise system to be allowed to stand or fall on the judgment of private profit.

At Transport 2000, we fear that the new National Transportation Act may move this country into a laissez-faire approach to rail policy. In turn, we fear that the laissez-faire approach will relentlessly lead to the abandonment of both the CN and CP lines across Northwestern Ontario, in favour of freight movement via Chicago; serious declines in the viability of our east-west ports; increasing dependence on a foreign country, even for moving goods within Canada; declining transportation choice and quality within Canada, and increasing costs on taxpayers as goods-and-people movement become further dependent on publicly funded roads; and negative impacts on our very sense of nationhood.

[Traduction]

For that reason, our national office argues that in privatizing Canadian National the federal government has not got its priorities straight, because any owner, whether public or private, would have problems making this kind of public service operate in these circumstances.

Transport 2000 n'est pas convaincu que la privatisation du CN, en soi, soit si importante pour le climat des transports au Canada. Comme nous l'avons dit il y a quelques mois devant la commission Nault et le comité des transports de la Chambre des communes, que le CN soit détenu par le gouvernement ou par des Canadiens ne constitue pas notre principale préoccupation. Ce qui importe bien davantage pour le Canada et pour les Canadiens, c'est de savoir si le gouvernement prendra des mesures afin de corriger les jugements partiels actuels produits par le gouvernement à l'encontre de l'industrie ferroviaire, tout en garantissant que l'on respecte les intérêts des expéditeurs et des contribuables.

Dans un climat où les dés sont pipés, le CN le mieux privatisé décevra ses propriétaires. Le CN le mieux privatisé, qui pourra passer outre aux intérêts des expéditeurs et des contribuables, décevra le public canadien.

À Transport 2000, nous sommes plutôt surpris de toute l'attention qui est consacrée à la question de la propriété future du CN, tandis que ce qui est vraiment important, c'est que la décision qui sera prise concernant les règles et les procédures qui régiront le CN et tous les autres chemins de fer semble être prise à huis clos. Ce qui compte vraiment, à notre avis, c'est ce que le gouvernement fera de la nouvelle Loi sur les transports nationaux.

Nous aimerions traiter du futur climat dans lequel les chemins de fer canadiens devront fonctionner. Pendant des années, les différents gouvernements du Canada ont senti la nécessité de contrer la pression naturelle exercée par nos voisins du sud de façon à conserver l'identité de notre pays. Nous, à Transport 2000, éprouvons des doutes quant à savoir si le gouvernement actuel croit toujours à la nécessité de stimuler les liens est-ouest.

Dans un certain nombre de pays industrialisés, l'Allemagne et le Japon en particulier, les réseaux de transport sont vus comme des piliers de l'économie de libre-entreprise et font l'objet de beaucoup d'interventions et d'appui de la part du gouvernement. Toutefois, au Canada, nous semblons avoir tendance à adopter une position selon laquelle nos ressources en transport ne sont qu'une autre partie du système de libre-entreprise à laquelle on peut permettre de vivre ou de périr selon les profits réalisés par les entreprises.

À Transport 2000, nous craignons que la nouvelle Loi sur les transports nationaux n'entraîne notre pays vers une attitude de laissez-faire en ce qui a trait à la politique du rail. Par ricochet, nous craignons que l'attitude de laissez-faire entraînera inexorablement l'abandon des lignes du CN et du CP dans le nord-ouest de l'Ontario au profit de déplacement de marchandises par l'entremise de Chicago; un déclin grave de la viabilité de nos ports de l'est et de l'ouest; un accroissement de la dépendance à l'égard d'un pays étranger, même quand il s'agit de déplacer des marchandises à l'intérieur du Canada; une diminution du choix et de la qualité des transports à l'intérieur du Canada et une augmentation des coûts pour les contribuables à mesure que le



[Texte]

There will be situations where rail line abandonment may be in the best interests of all concerned. We have no objections to improving the efficiency where no-longer-relevant rail lines are discontinued, provided that the public interest is not compromised. Moreover, we welcome a simplification of the process for establishing more shortline railroads.

However, there must be more to the new Transportation Act than offering a simple way for our rail carriers to get out of business. Let me address the three elements which Transport 2000 views as essential if the railroads are to optimize their contribution to Canada's economic, environmental and social objectives.

I will first comment on the need to level the competitive playing field by recognizing the full costs of various modes, and by attacking the current situation where governments tax railroads and subsidize trucking. I will then talk about the need to ensure that any new business freedoms that are allowed to the railroads come with conditions that guarantee that the fundamental interests of shippers, communities, regions, and the general public are not unfairly overridden. Finally, I will make some reference to the protection we feel may be required to guarantee fair treatment for VIA Rail and the changing climate.

The first requirement, in the view of Transport 2000, is for the federal government to ensure a climate that allows for railroads to realize their full potential in ways that effectively contribute to the prosperity of the country. To ensure a climate which offers more to the rail industry than merely the prospect of simplified line abandonments, we will be looking to the new National Transportation Act with great interest to see what it offers in terms of a correction of the unfair taxing of railroads, especially fuel and property taxes, and the correction of the current subsidization of trucking services.

Much of Transport 2000's thinking on the subject is influenced by certain European countries where changes have been levied which have shippers rather than taxpayers paying the respective environmental, accident, and congestions costs incurred by rail and road transit operations. I presume you are not surprised when I add that these costs are considerably higher for road services.

Transport 2000 member Darrel Richards is a transportation consultant. His company has produced a highly-documented report on the recognition and employment of the relative external costs of road and rail modes. We will be very pleased to make this report available to committee members.

[Translation]

déplacement des marchandises devient davantage dépendant de routes financées par les intérêts publics; et des conséquences négatives sur le sentiment même d'appartenance nationale.

Il se produira des cas où l'abandon d'une ligne de chemin de fer sera probablement dans l'intérêt de toutes les parties concernées. Nous n'avons aucune objection à améliorer l'efficacité en abandonnant des lignes de chemin de fer qui ne sont plus utiles, à condition que l'intérêt du public ne soit pas menacé. En outre, nous souhaitons que l'on simplifie le processus d'établissement d'un plus grand nombre de chemins de fer secondaires.

Toutefois, la nouvelle Loi sur les transports nationaux devrait constituer davantage qu'un simple moyen pour nos transporteurs ferroviaires d'abandonner les affaires. Permettez-moi d'aborder les trois éléments que Transport 2000 considère comme essentiels si les chemins de fer veulent optimiser leur contribution à la réalisation des objectifs économiques, environnementaux et sociaux du Canada.

Je ferai d'abord des commentaires concernant la nécessité d'uniformiser les règles du jeu de la concurrence en reconnaissant les coûts totaux des divers modes, et en s'attaquant à la situation actuelle dans laquelle les gouvernements imposent des taxes aux chemins de fer et subventionnent le camionnage. Je parlerai ensuite de la nécessité de s'assurer que toute nouvelle liberté d'entreprise qui sera accordée aux chemins de fer sera assortie de conditions qui garantissent que les intérêts fondamentaux des expéditeurs, des collectivités, des régions et du public en général ne sont pas injustement foulés aux pieds. Enfin, je ferai allusion à la protection que nous croyons qui sera nécessaire pour garantir un juste traitement à VIA Rail dans le nouveau contexte.

Selon Transport 2000, la première exigence a trait au fait que le gouvernement fédéral assure un climat qui permet aux chemins de fer de réaliser leur plein potentiel selon des moyens qui contribuent efficacement à la prospérité du pays. Afin d'assurer un climat qui offre à l'industrie ferroviaire davantage que la perspective de simplifier l'abandon de lignes, nous surveillerons la nouvelle Loi sur les transports nationaux avec grand intérêt afin de voir ce qu'elle offrira au chapitre de la correction de l'imposition injuste des chemins de fer, en particulier les taxes sur les carburants et les taxes foncières, et la correction du financement actuel des services de camionnage.

Une grande partie de la pensée de Transport 2000 à ce sujet est influencée par certains pays européens où l'on a apporté des changements qui font en sorte que ce sont les expéditeurs plutôt que les contribuables qui assument les coûts liés à l'environnement, aux accidents et aux embouteillages causés par le chemin de fer et les activités des voies de transport. Je suppose que vous n'êtes pas surpris si j'ajoute que ces coûts sont beaucoup plus élevés s'il s'agit de services routiers.

Darrel Richards, membre de Transport 2000, est expert-conseil en transport. Sa société a produit un rapport très bien documenté au sujet de la reconnaissance et de l'emploi des coûts externes relatifs des modes de transport routier et ferroviaire. C'est avec grand plaisir que nous fournirons ce rapport aux membres du comité.

*[Text]*

Another avenue to a fair treatment of rail relative to road might lie in the creation of a government-owned rail infrastructure company — as has happened in several industrialized countries — which would lease operating rights to private railroads, and then both the rail and trucking routes would be in the public domain.

The second requirement for this kind of rail transportation climate that Canadians should expect is we would like government's forthcoming changes for the National Transportation Act to be so positive in their implications for the rail industry that they substantially diminish the need and pressure for rail line abandonments.

However, to the extent that closure of some of these rail lines remains an essential element to the industry's health, we have no objection to this being carried out in a business-like manner, provided there are mechanisms in place to ensure that such abandonment actions do not cause unacceptable harm to the public interest. We will look for the new National Transportation Act to provide notice of all intended rail line abandonments, an opportunity for complainants to come forward, and a process for a public airing of their concerns and for government intervention, if needed.

What might be in the public interest? We suggest that rail line abandonment hearings be mandatory if a scheduled passenger train should be affected, and where there are demonstrably serious concerns about the harm to the environment to an important shipper, or to regional development. We also expect the government to act to protect VIA's interests in the forthcoming environment of a totally privatized rail industry operating under new rules.

We have already suggested that all line abandonments affecting scheduled passenger services be subject to public hearings. We are aware that a number of VIA trains operate on lines which are prime candidates for abandonment under a liberalized, regulatory structure. We can cite, for example, the routes serving Gaspé, Lévis, Churchill and Vancouver Island.

Additionally, we believe it is very important that VIA not be totally abandoned to the mercy of the freight railroads. We believe the federal government must take steps to ensure that VIA is fairly treated in terms of costs that pays for use of the freight railroads' lines and facilities. Also, there needs to be some assurance of the quality of service which they will provide VIA in terms of train speeds and on-time performance. We would also expect that the federal government take steps to allow VIA to operate over short lines, should that need arise.

*[Traduction]*

Une autre avenue à explorer en ce qui a trait au fait d'accorder un traitement juste au secteur ferroviaire par rapport au transport routier pourrait résider dans la création d'une société d'infrastructures ferroviaires appartenant au gouvernement (comme cela s'est produit dans plusieurs pays industrialisés) qui louerait des droits d'exploitation à des chemins de fer privés et ensuite les routes ferroviaires et de camionnage appartiendraient au domaine public.

La deuxième exigence en ce qui a trait à ce genre de climat de transport par rail auquel pourraient s'attendre les Canadiens est la suivante: nous aimerions que les changements à venir qu'apportera le gouvernement à la Loi sur les transports nationaux soient tellement positifs quant à leurs conséquences pour l'industrie du rail qu'ils atténueraient sensiblement la nécessité d'abandonner les lignes ferroviaires et les pressions à cet égard.

Toutefois, dans la mesure où la fermeture de certaines lignes ferroviaires reste un élément essentiel de la santé de l'industrie, nous n'avons aucune objection à ce que l'on y procède selon les règles du monde des affaires, à la condition qu'il existe des mécanismes pour s'assurer que de telles mesures d'abandon ne causent pas des torts irréparables à l'intérêt public. Nous nous attendons à ce que la nouvelle Loi sur les transports nationaux fasse connaître à l'avance toute intention d'abandonner des lignes ferroviaires, qu'elle fournisse l'occasion à ceux qui ont des griefs de les faire connaître et qu'elle contienne un processus qui leur permette d'exprimer publiquement leurs préoccupations et qui permette au gouvernement d'intervenir, le cas échéant.

En quoi consisterait l'intérêt public? Nous proposons de rendre obligatoires des audiences sur l'abandon de lignes si celui-ci touchait un train de passager et s'il existait de graves problèmes que l'on peut démontrer concernant le tort fait à l'environnement, à un expéditeur important ou au développement régional. Nous nous attendons également à ce que le gouvernement agisse afin de protéger les intérêts de VIA dans le contexte à venir, où une industrie du rail totalement privatisée fonctionnera en vertu de nouvelles règles.

Nous avons déjà proposé que tout abandon prévu de lignes touchant des services de passager soit soumis à des audiences publiques. Nous sommes conscients du fait qu'un certain nombre de trains de VIA exploitent des lignes qui sont des candidats tout désignés à l'abandon en vertu d'une structure réglementaire libéralisée. Par exemple, nous pouvons citer les tronçons qui desservent Gaspé, Lévis, Churchill et l'île de Vancouver.

De plus, nous croyons qu'il est très important que VIA ne soit pas laissé totalement à la merci des chemins de fer de marchandises. Nous croyons que le gouvernement fédéral doit prendre des mesures pour s'assurer que VIA est traité équitablement en ce qui a trait aux coûts qu'il doit assumer pour utiliser les lignes et les installations des chemins de fer de marchandises. De même, on doit s'assurer jusqu'à un certain point de la qualité du service qu'ils fourniront à VIA en ce qui concerne la vitesse des trains et le rendement quant à la ponctualité. Nous nous attendrions aussi à ce que le gouvernement fédéral prenne les mesures qui s'imposent pour permettre à VIA d'exploiter des lignes secondaires, si le besoin s'en fait sentir.



[Texte]

In today's context, we assume that the temptation for the government to wash its hands of the responsibility and cast CN and other railroads free to do more or less as they please might be very tempting. However, we suggest that the rail industry deserves more than that: it needs your help to address the unbalanced playing field. We believe that shippers and travellers deserve more than that: they want an adequate rail system. We think taxpayers deserve more than that: they do not want to see federal policies translating into higher provincial and municipal taxes to deal with increased road and environmental damage.

Thank you very much for giving me this opportunity.

**The Chairman:** Thank you for an excellent presentation. Earlier this morning, someone asked a question of one of the previous witnesses about trucking. On page 3 of your memorandum, you state that in order to ensure a climate which offers more to the rail industry, you would like to see correction of the current subsidization of trucking services. Can you tell us what you are referring to when you talk about subsidization of trucking services?

**Ms Shulman:** The roads are paid for by all taxpayers. Therefore, the trucking services have an advantage because that is already being paid for by the taxpayers for our regular use of the roads. It is almost like a freebie for them.

**The Chairman:** Does a portion of some of the tax we pay on gasoline go for road upkeep?

**Ms Shulman:** Yes, but not as much as in other countries. It is less than in the United States, but not as much as in Europe, which favours rail.

**Senator Forrestall:** Will Transport 2000 view a changed Canadian National, by whatever name, in a different manner than it now does, or will you continue as you have over the last 15 or 20 years?

**Ms Shulman:** Could you repeat the question?

**Senator Forrestall:** Will Transport 2000 view CN any differently after it has become a privately-held as opposed to a publicly-held institution?

**Ms Shulman:** I am speaking on behalf of the executive.

**Senator Forrestall:** Why did the executive not see fit to come here? You asked us to ask questions. It is not really fair to us if you cannot answer them.

**Ms Shulman:** Any question that I cannot answer, we can have a response back to you by tomorrow or the day after tomorrow. We just wanted our views to be expressed.

**Senator Forrestall:** You have done that well. That was just a general question. Will you view it any differently? Will you treat it any differently than you have in the past? Do you treat CN differently than you do CP? Will you treat Canadian National in the future more like you do Canadian Pacific? That is all.

[Translation]

Dans le contexte actuel, nous supposons que le gouvernement est tenté de ne pas prendre ses responsabilités et de rendre le CN et d'autres chemins de fer libres de faire plus ou moins à leur guise. Toutefois, nous affirmons que l'industrie du rail mérite mieux que cela. Elle a besoin de vous pour modifier des règles du jeu qui ne sont pas les mêmes pour tous. Nous croyons que les expéditeurs et les voyageurs méritent mieux que cela: ils souhaitent avoir un système ferroviaire de qualité. Nous croyons que les contribuables méritent mieux que cela: ils ne souhaitent pas voir les politiques fédérales se traduire par des hausses d'impôts provinciaux et municipaux pour faire face à l'augmentation des torts causés aux routes et à l'environnement.

Merci beaucoup de l'occasion que vous m'avez offerte d'exprimer notre point de vue.

**Le président:** Merci pour votre excellent mémoire. Plus tôt ce matin, quelqu'un a posé une question à l'un des témoins précédents au sujet du camionnage. À la page 3 de votre mémoire, vous affirmez que pour créer un climat propice à l'industrie du rail, vous aimeriez que l'on apporte des corrections aux subsides actuels offerts aux services de camionnage. Pouvez-vous nous dire à quoi vous faites allusion quand vous parlez du financement des services de camionnage?

**Mme Shulman:** Ce sont tous les contribuables qui paient les routes. Par conséquent, les services de camionnage sont favorisés parce que les contribuables paient déjà pour utiliser les routes de façon régulière. Pour eux, il s'agit presque d'un cadeau.

**Le président:** Une partie des taxes que nous payons sur l'essence est-elle consacrée à l'entretien des routes?

**Mme Shulman:** Oui, mais elle n'est pas aussi élevée que dans d'autres pays. C'est plus élevé qu'aux États-Unis, mais inférieur à l'Europe, qui favorise le transport par rail.

**Le sénateur Forrestall:** Transport 2000 verra-t-il d'un autre oeil un Canadien National modifié, quel que soit son nom, ou continuerez-vous à le voir de la même manière que vous l'avez fait au cours des 15 ou 20 dernières années?

**Mme Shulman:** Pourriez-vous répéter la question?

**Le sénateur Forrestall:** Transports 2000 percevra-t-il différemment le CN une fois qu'il aura été privatisé?

**Mme Shulman:** Je parle au nom du conseil d'administration.

**Le sénateur Forrestall:** Pourquoi celui-ci n'a-t-il pas jugé bon de se présenter? Vous nous avez demandé de poser des questions. Ce n'est pas vraiment juste pour nous si vous ne pouvez pas y répondre.

**Mme Shulman:** Si je ne puis pas répondre à une question, nous pourrions vous répondre demain ou après-demain. Nous voulions simplement exprimer notre opinion.

**Le sénateur Forrestall:** Vous l'avez bien fait. Il ne s'agissait que d'une question générale. Changerez-vous votre point de vue? Le traiterez-vous différemment de ce que vous avez fait dans le passé? Traitez-vous le CN d'une façon différente du CP? À l'avenir, traiterez-vous le Canadien National davantage comme le Canadien Pacifique? C'est tout.

[Text]

**Ms Shulman:** Very well.

**Senator Forrestall:** It is not a facetious question.

**Senator Davey:** How many people belong to Transport 2000?

**Ms Shulman:** As you know, Transport 2000 Canada, which is the office in Ottawa, is the head office, but there are provincial bodies. Our membership is what mostly funds the organization, so I know there are a significant number. Offhand, I cannot tell you how many members we have nationally.

**Senator Davey:** That is fine.

**Ms Shulman:** I am writing all your questions down and we can respond via the clerk's office, if that will help you?

**Senator Spivak:** Perhaps we could have Darrel Richard's brief sent to us. I should like to see a copy of that, and any other information about the relative subsidization of roads and highways versus rail lines.

**Ms Shulman:** Very well.

**Senator Adams:** Yours is a non-profit organization?

**Ms Shulman:** That is correct.

**Senator Adams:** What is your concern about CN being sold to the private sector?

**Ms Shulman:** The concern is not whether it is sold. However, if it is sold, there are some fundamental structural changes that should be made. We do not sell the boat because it is sinking. We plug the holes, bail out the water, and then perhaps sell. The issue is not whether it will be sold or who it will be sold to. The issue is the system itself, not who owns it.

**Senator Thériault:** From your brief I see that you are really more concerned with the transportation act than the privatization of CN Rail. I have been following for a few years what Transport 2000 is trying to do. You talk about the highways being subsidized. However, by the same token, the basic rail lines of CN have been paid for by the taxpayers at one time or another. Railway companies were given that land.

**Ms Shulman:** CN is continually charged by the municipalities and regions it goes through. It is continually being taxed, and highly. It is basically one public entity charging another public entity.

**Senator Thériault:** I thought that over the years your main concern with regard to rail versus highway transportation was environmental.

**Ms Shulman:** It is that as well. Environmental impacts are certainly considered. We advocate for more environmentally friendly transportation. In Europe, they are investing in rail

[Traduction]

**Mme Shulman:** Très bien.

**Le sénateur Forrestall:** Il ne s'agit pas d'une question facétieuse.

**Le sénateur Davey:** Combien Transport 2000 compte-t-il de membres?

**Mme Shulman:** Comme vous le savez, Transport 2000 Canada, qui est le bureau à Ottawa, est le siège social, mais il compte des membres provinciaux. Ce sont nos membres qui financent la plus grande partie de l'organisation, il y en a donc un nombre important. À brûle-pourpoint, je suis incapable de vous dire le nombre de membres que nous avons dans l'ensemble du pays.

**Le sénateur Davey:** C'est très bien.

**Mme Shulman:** Je prends note de vos questions et nous pourrions y répondre par l'entremise du bureau du greffier, si cela peut vous être utile.

**Le sénateur Spivak:** Peut-être pourriez-vous nous faire parvenir le mémoire rédigé par Darrel Richard. J'aimerais en avoir un exemplaire, ainsi que tout autre renseignement au sujet du financement relatif des routes par rapport aux lignes de chemin de fer.

**Mme Shulman:** Très bien.

**Le sénateur Adams:** Vous êtes un organisme sans but lucratif?

**Mme Shulman:** C'est exact.

**Le sénateur Adams:** Qu'est-ce qui vous inquiète au sujet de la vente du CN au secteur privé?

**Mme Shulman:** Nous ne nous inquiétons pas du fait qu'il soit vendu. Toutefois, s'il l'est, cela devrait entraîner des changements structurels fondamentaux. On ne vend pas un navire parce qu'il coule. On colmate les brèches, on évacue l'eau, et ensuite, peut-être, on vend. La question n'est pas de savoir s'il sera vendu ou non. C'est le système qui fait problème, non pas son propriétaire.

**Le sénateur Thériault:** À la lecture de votre mémoire, je constate que vous êtes vraiment plus préoccupés par la loi sur le transport que par la privatisation du chemin de fer du Canadien National. Cela fait maintenant quelques années que je m'intéresse aux activités de Transport 2000. Vous dites que les routes sont subventionnées. Toutefois, de même, les lignes de chemin de fer de base du CN ont été payées par les contribuables à un moment donné. Les compagnies de chemin de fer ont eu le terrain gratuitement.

**Mme Shulman:** Le CN doit continuellement payer des frais aux municipalités et aux régions qu'il traverse. Il est continuellement taxé, et lourdement. Fondamentalement, il s'agit d'une entité publique qui impose des frais à une autre entité publique.

**Le sénateur Thériault:** Pendant des années, j'ai cru que votre principale préoccupation en ce qui a trait au transport ferroviaire par rapport au transport routier était l'environnement.

**Mme Shulman:** Ça l'est également. Nous tenons certainement compte des impacts environnementaux. Nous faisons la promotion d'un transport plus respectueux de l'environnement. En Europe,



[Texte]

because they do not want to be choking on the emissions of diesel.

**Senator Thériault:** I agree with you. I could never understand why governments would not try to move goods by rail, rather than by the highways. I agree with you on the environmental basis. My concern is that environmental problems seem to have lost priority with the public. Everyone is talking about privatization, deficits, debts and profits, rather than the environment.

Do you feel that, for the Canadian public, environmental concerns are as high now as they were ten years ago?

**Ms Shulman:** You cannot separate environmental and economic concerns.

**Senator Thériault:** I agree with you on that. However, ten years ago, environmental concerns were high in the polls. That concern has taken a real dip. People do not seem to care anymore.

**Ms Shulman:** I would say that five years ago environmental concerns were very high. If I read the papers, that is what I see, as well. However, that is not what I hear when I speak to the average citizen.

**Senator Thériault:** Yes, perhaps when you ask them directly.

**The Chairman:** On behalf of the committee, I thank you very much for coming here today and presenting the brief of your group.

**Ms Shulman:** I thank you. We will send responses to the questions I was not able to answer, as well as the other material that was requested.

**The Chairman:** Honourable senators, there are no other witnesses scheduled to appear this afternoon. I should like to call on the clerk to give a report on who he has contacted and on the responses, in order that we will have that on the record. Please proceed.

**Mr. Tōnu Onu, Clerk of the Committee:** I contacted the Canadian Auto Workers, the United Transportation Union, the Brotherhood of Locomotive Engineers and the Brotherhood of Maintenance of Way Employees, all of whom were unable to appear today. I called them on Friday and they simply were not available today.

Two other groups which were unable to appear have sent us written submissions: the Atlantic Provinces Transportation Commission sent a written submission, and only this morning I received a fax submission from the Manitoba Department of Highways and Transportation outlining their views on the bill. I will distribute that to you.

**Senator Bonnell:** Did you write to any of the provinces?

[Translation]

ils investissent dans le rail parce qu'ils ne veulent pas être étouffés par des émissions de diesel.

**Le sénateur Thériault:** Je suis d'accord avec vous. Je n'ai jamais pu comprendre pourquoi les gouvernements n'essayaient pas de transporter les marchandises par train plutôt que par route. Je suis d'accord avec vous quant à l'environnement. Ce qui me préoccupe, c'est que les problèmes environnementaux semblent ne plus être la priorité du public. Tout le monde parle de privatisation, de déficits, de dettes et de profits, plutôt que d'environnement.

Croyez-vous que pour le public canadien, les préoccupations environnementales sont aussi grandes qu'elles ne l'étaient il y a dix ans?

**Mme Shulman:** On ne peut pas séparer les préoccupations environnementales des préoccupations économiques.

**Le sénateur Thériault:** Je suis d'accord avec vous à ce sujet. Toutefois, il y a dix ans, les préoccupations environnementales atteignaient une cote élevée dans les sondages. Cette préoccupation a connu une véritable éclipse. Les gens semblent ne plus s'en soucier.

**Mme Shulman:** Je dirais qu'il y a cinq ans, on se préoccupait énormément de l'environnement. Quand je lis les journaux, c'est ce que je constate également. Toutefois, ce n'est pas ce que j'entends dans mes échanges avec le citoyen moyen.

**Le sénateur Thériault:** Oui, peut-être quand vous posez la question directement.

**Le président:** Au nom du comité, je vous remercie beaucoup de vous être présentée aujourd'hui et d'avoir soumis le mémoire de votre groupe.

**Mme Shulman:** Je vous remercie. Je vous ferai parvenir les réponses aux questions auxquelles je n'ai pu répondre, ainsi que tout le reste de la documentation qui a été demandée.

**Le président:** Honorables sénateurs, aucun autre témoin n'est prévu à l'horaire cet après-midi. Je voudrais inviter le greffier à rendre compte des personnes avec lesquelles il a communiqué et de leur réponse, de façon que cela soit inscrit au compte rendu. Veuillez procéder, s'il vous plaît.

**M. Tōnu Onu, greffier du comité:** J'ai communiqué avec les Travailleurs et travailleuses canadien(ne)s de l'automobile, les Travailleurs unis des transports, la Fraternité internationale des ingénieurs de locomotives et la Fraternité des préposés à l'entretien des voies, qui étaient tous incapables de témoigner aujourd'hui. Je les ai appelés vendredi, et ils n'étaient tout simplement pas disponibles aujourd'hui.

Deux autres groupes incapables de se présenter nous ont fait parvenir des mémoires: la Commission des transports des provinces de l'Atlantique nous a fait parvenir un mémoire, et j'ai reçu seulement ce matin, par télécopieur, un mémoire du *Manitoba Department of Highways and Transportation*, qui donnait son point de vue sur le projet de loi. Je vous le distribuerai.

**Le sénateur Bonnell:** Avez-vous écrit à quelques provinces?

[Text]

**Mr. Onu:** No, I did not.

**Senator Bonnell:** Do you not think, since this is a national piece of legislation affecting all the provinces, that perhaps the ministers of transport and communications of the provinces should be contacted?

**Senator Spivak:** Have the Churchill task force people been contacted? Since the ports will be affected, perhaps we should hear from some of the port authorities. I do not know whether it is possible to hear from the Vancouver and Halifax port authorities.

**Mr. Onu:** I did contact the Halifax Port Corporation. Again, they simply were not able to appear today.

**Senator Spivak:** Perhaps we could get written responses from all of them, if possible, or any of them. Certainly, the port of Churchill is important to me. It is also important because it is an example of what is likely to be abandoned, which is a rather contentious issue which has been around for years. They have been wanting to close Churchill for years and have never done it, but this may be the final nail in the coffin.

**Senator Thériault:** On the subject of witnesses, the chairman and his staff have notified people whom they thought might be interested. We have had the answer from those who have come and those who have sent written submissions. It appears to me that people are more concerned with the transportation act than they are with this bill. I believe that Canadians in general think that CN should be privatized. I am not necessarily speaking for myself. I do not know what you have in mind, Mr. Chairman.

**Senator Forrestall:** Mr. Chairman, I move that you report the bill.

**Senator Thériault:** I was about to move that we report the bill, but recommend that we add "Quebec, Canada" after "Montreal", with regard to the head office of CN.

**The Chairman:** You have heard the motion, honourable senators, with regard to "Quebec, Canada"?

**Senator Spivak:** Are there two motions on the floor at the moment?

**The Chairman:** No, there is one.

**Senator Thériault:** The motion is to report the bill, with the recommendation that that change be made without sending it back to the House of Commons.

**Senator Spivak:** There is a procedure for doing that, Mr. Chairman, but I have forgotten what it is. There is a procedure by which you can make a minor change of that sort. I believe that it can be done between the Clerk of the Senate and the Clerk of the House of Commons. Mr. du Plessis, our senior

[Traduction]

**M. Onu:** Non, je ne l'ai pas fait.

**Le sénateur Bonnell:** Comme nous sommes en présence d'un document législatif qui concerne toutes les provinces, ne pensez-vous pas qu'il aurait fallu communiquer avec les ministres des Transports et des Communications des provinces?

**Le sénateur Spivak :** Avez-vous communiqué avec le groupe de travail de Churchill? Comme les ports seront touchés, peut-être devrions-nous avoir l'opinion de certaines des autorités portuaires. J'ignore s'il est possible d'entendre le témoignage des autorités portuaires de Vancouver et de Halifax.

**M. Onu:** Je suis entré en communication avec la *Halifax Port Corporation*. Encore une fois, les responsables étaient tout simplement incapables de témoigner aujourd'hui.

**Le sénateur Spivak:** Peut-être pourrions-nous obtenir des réponses écrites de chacune d'elles si possible, ou à tout le moins de quelques-unes. Il ne fait aucun doute que le port de Churchill m'importe. Il est également important parce qu'il représente un exemple de ce qui sera probablement abandonné, ce qui constitue une question assez litigieuse restée sans réponse depuis des années. Les autorités portuaires souhaitent fermer Churchill depuis des années et ne l'ont jamais fait, mais il s'agit peut-être du dernier clou dans le cercueil.

**Le sénateur Thériault:** À propos des témoins, le président et son personnel ont fait état des personnes qui leur semblaient intéressées. Nous avons obtenu la réponse de ceux qui se sont présentées et de celles qui ont fait parvenir des mémoires. Il me semble que les gens sont plus préoccupés par la Loi sur les transports que par le présent projet de loi. Je crois que les Canadiens en général pensent que le CN devrait être privatisé. Je ne parle pas nécessairement en mon nom personnel. Je ne sais pas ce que vous avez en tête, monsieur le président.

**Le sénateur Forrestall:** Monsieur le président, je propose que vous fassiez rapport du projet de loi.

**Le sénateur Thériault:** Je m'apprêtais à proposer que nous fassions rapport du projet de loi, mais je propose que nous ajoutions «Québec, Canada» après «Montréal», pour ce qui est du siège social du CN.

**Le président:** Honorables sénateurs, vous avez entendu la motion concernant les mots «Québec, Canada»?

**Le sénateur Spivak:** Y a-t-il deux motions à mettre aux voix?

**Le président:** Non, il n'y en a qu'une.

**Le sénateur Thériault:** La motion consiste à faire rapport du projet de loi en recommandant que la modification que nous avons apportée soit faite sans que nous le retournions à la Chambre des communes.

**Le sénateur Spivak:** Il existe une procédure prévue à cet effet, monsieur le président, mais j'ai oublié en quoi elle consiste. Il existe une procédure qui permet d'apporter une modification mineure de cette nature. Je crois que cela peut être réglé par le greffier du Sénat et le greffier de la Chambre des communes.



[Texte]

legal counsel, arranged that for us a few years ago on one of the bills with which I was involved. I know that it can be done.

**Senator Bonnell:** Mr. Chairman, you cannot amend a bill through two clerks. However, grammar can be corrected through the two clerks.

**Senator Thériault:** I did not recommend an amendment. I recommended that we add "Quebec, Canada", on the grounds that it does not change anything.

**Senator Bonnell:** I understood that the motion was to report the bill without amendment. After that, it was added that a recommendation be made that we change this, through an observation to go along with the report.

**Senator Spivak:** Mr. Chairman, I think we should explore the other option. I know it has been done. Is that what Senator Thériault had in mind, or does he simply want it put as a recommendation?

**Senator Thériault:** I would like to have that suggestion dealt with, if it is possible to do so without sending it back to the other place.

**The Chairman:** As I hear you, Senator Thériault, you are moving that the bill be reported without amendment, but with a recommendation that the language in relation to the head office say "Montreal, Quebec, Canada".

**Senator Spivak:** There is a difference between including that as a recommendation and doing it through the procedure to which I have referred. There is a difference here, Mr. Chairman. Which is it?

**Senator Thériault:** I completely agree with you. If it can be done in that way, let us do that.

**Senator Forrestall:** I went so far as to draft an amendment which would require the head office to remain in Canada. It did not say that it had to stay in Montreal or that it had to move. It simply said "stay in Canada".

**Senator Thériault:** I think we have to stick with Montreal.

**Senator Forrestall:** It occurred to me that although that is not a substantive amendment, it is an amendment which would require a vote, and require it to be reported back to the Senate. If it did not pass that way, it would need to go back to the House of Commons, and passage of the bill would be delayed for some time.

I do not mind if you do not wish to deal with my motion.

**Senator Davey:** Surely we have the matter solved. The bill is the way we want it. We will leave it with you, Mr. Chairman, as to whether we add the recommendation.

[Translation]

M. du Plessis, notre principal conseiller juridique, s'est chargé de cela pour nous il y a quelques années à propos d'un projet de loi auquel je travaillais. Je sais que cela peut être fait.

**Le sénateur Bonnell:** Monsieur le président, vous ne pouvez pas modifier un projet de loi par l'entremise de deux greffiers. Toutefois, on peut corriger un point de grammaire par leur entremise.

**Le sénateur Thériault:** Je n'ai pas proposé une modification. J'ai proposé que nous ajoutions les mots «Québec, Canada», en tenant compte du fait que cela ne change rien.

**Le sénateur Bonnell:** J'ai compris que la motion consistait à faire rapport du projet de loi sans le modifier. Après cela, quelqu'un a proposé de changer cela par l'entremise d'une observation qui concerne le rapport.

**Le sénateur Spivak:** Monsieur le président, je crois que nous devrions étudier une autre option. Je sais que cela a déjà été fait. Est-ce cela que le sénateur Thériault a en tête, ou veut-il simplement en faire une recommandation?

**Le sénateur Thériault:** J'aimerais qu'on s'occupe de la suggestion, s'il est possible de le faire sans retourner le texte à l'autre endroit.

**Le président:** Si je vous comprends bien, sénateur Thériault, vous proposez que l'on fasse rapport du projet de loi sans y apporter la modification, mais en recommandant que le libellé en ce qui a trait au siège social mentionne «Montréal, (Québec) Canada».

**Le sénateur Spivak:** Il y a une différence entre inclure cela à titre de recommandation et le faire par l'entremise de la procédure à laquelle j'ai fait allusion. Il y a une différence ici, monsieur le président. Laquelle?

**Le sénateur Thériault:** Je suis complètement d'accord avec vous. Si on peut procéder de cette façon, allons-y.

**Le sénateur Forrestall:** Je me suis permis de rédiger une modification qui exigerait que le siège social reste au Canada. Elle ne mentionnait pas qu'il devait demeurer à Montréal ou qu'on devait le déménager. Il est tout simplement dit «demeurer au Canada».

**Le sénateur Thériault:** Je crois que nous devons conserver le mot Montréal.

**Le sénateur Forrestall:** Il m'est venu à l'esprit que même s'il ne s'agit pas d'une modification substantielle, il s'agit d'une modification qui exigerait un vote et que le texte soit retourné au Sénat. S'il n'est pas accepté de cette façon, il faudrait qu'il retourne à la Chambre des communes, et l'adoption du projet de loi serait retardée pendant un certain temps.

Cela ne me dérange pas si vous ne souhaitez pas tenir compte de ma proposition.

**Le sénateur Davey:** Nous avons certainement trouvé une solution. Le projet de loi est tel que nous le voulons. Nous allons nous en remettre à vous, monsieur le président, pour savoir si nous ajoutons la recommandation.

[Text]

**The Chairman:** Is that agreed, honourable senators?

**Hon. Senators:** Agreed.

**Senator Bonnell:** Why do you not put the motion as to whether we wish to report the bill with no amendment?

**Senator Spivak:** You cannot do that. You have to have the recommendation. I do not understand what you are doing, because if we pass the motion, there is nothing else to be done formally.

**The Chairman:** The suggestion is that I attempt to do something informally. There is no request for a formal amendment. There is no request that the bill be reported with amendment. The request is that the bill be reported without amendment.

Is that agreed, honourable senators?

**Hon. Senators:** Agreed.

**Senator Thériault:** The rest is in your hands.

**Senator Spivak:** Does this mean we could have nothing at all? If this other deal does not go through, I would be in favour of making a recommendation that it should be "Montreal, Quebec, Canada". That has to be printed. Are we giving the Chair that instruction?

**Senator Davey:** Surely you are prepared to leave that decision to the chairman.

**Senator Spivak:** Yes, I am, but I am not prepared to tell the chairman that he can come back with nothing.

**The Chairman:** That is understood.

**Senator Spivak:** Very well.

**The Chairman:** Honourable senators, there is no further business before the committee. I thank you very much for your participation today.

The committee adjourned.

[Traduction]

**Le président:** Tout le monde est-il d'accord, honorables sénateurs?

**Des voix:** D'accord.

**Le sénateur Bonnell:** Pourquoi ne proposez-vous pas que l'on détermine si nous souhaitons faire rapport du projet de loi sans modification?

**Le sénateur Spivak:** Vous ne pouvez pas agir ainsi. Vous devez avoir la recommandation. Je ne comprends pas ce que vous faites, parce que si nous adoptons la motion, il n'y a rien d'autre à faire officiellement.

**Le président:** On suggère que j'essaie de faire quelque chose de façon informelle. On n'exige pas une modification officielle. On n'exige pas que l'on fasse rapport du projet de loi avec modification. On demande de faire rapport du projet de loi sans modification.

Êtes-vous d'accord, honorables sénateurs?

**Des voix:** D'accord.

**Le sénateur Thériault:** Le reste dépend de vous.

**Le sénateur Spivak:** Cela signifie-t-il qu'il ne pourrait rien en résulter? Si cette autre entente n'est pas acceptée, je serais en faveur de formuler une recommandation qui se lirait comme suit: «Montréal, (Québec) Canada». Cela doit être imprimé. Enjoignons-nous au président d'agir ainsi?

**Le sénateur Davey:** Vous êtes certainement prête à laisser cela à la discrétion du président.

**Le sénateur Spivak:** Oui, je le suis. Mais je ne suis pas prête à dire au président qu'il peut revenir les mains vides.

**Le président:** C'est entendu.

**Le sénateur Spivak:** Très bien.

**Le président:** Honorables sénateurs, l'ordre du jour étant épuisé, je vous remercie beaucoup de votre participation.

La séance est levée.



















*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

#### APPEARING—COMPARAÎT

The Honourable Doug Young, P.C., Minister of Transport.

L'honorable Doug Young, c.p., ministre des Transports.

#### WITNESSES—TÉMOINS

*From Nesbitt Burns:*

Mr. Gordon Lackenbauer, Deputy Chairman.

*From Scotia McLeod:*

Mr. David Wilson, President.

*From Goldman Sachs:*

Mr. Mark Tercek, Vice-President.

*From the Canadian National Railway:*

Mr. Paul Tellier, President and Chief Executive Officer;

Mr. Keith Heller, Chief of Transportation;

Mr. Michael Sabia, Senior Vice-President.

*From Wood Gundy Inc.:*

Mr. Tom Woods, Vice-President and Director.

*From Transport 2000:*

Ms Randi Shulman, Researcher.

*De Nesbitt Burns Inc.:*

M. Gordon Lackenbauer, vice-président.

*De Scotia McLeod:*

M. David Wilson, président.

*De Goldman Sachs:*

M. Mark Tercek, vice-président.

*De la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada:*

M. Paul Tellier, président - directeur général;

M. Keith Heller, chef, transports;

M. Michael Sabia, vice-président principal.

*De Wood Gundy Inc.:*

M. Tom Woods, vice-président et directeur.

*De Transport 2000:*

Mme Randi Shulman, chercheuse.





First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

## SENATE OF CANADA

---

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Transport and Communications

# Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

---

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

---

Thursday, September 28, 1995

---

Le jeudi 28 septembre 1995

---

Issue No. 28

Fascicule n° 28

**Third Proceedings on:**  
Canada's international competitive  
position in telecommunications

---

**Troisième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle  
du Canada dans le domaine des télécommunications

---

WITNESS:  
(See back cover)

TÉMOIN:  
(voir à l'endos)



## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald H. Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(or Berntson)
Davey	Petten
Eyton	Roberge
* Fairbairn, P.C.	Spivak
(or Graham)	Sylvain
Johnson	Thériault

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Sylvain substituted for that of the Honourable Senator Forrestall. (August 3, 1995)

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(ou Berntson)
Davey	Petten
Eyton	Roberge
* Fairbairn, c.p.	Spivak
(ou Graham)	Sylvain
Johnson	Thériault

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Sylvain est substitué à celui de l'honorable sénateur Forrestall. (Le 3 août 1995)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Thursday, September 28, 1995  
(33)

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 2:01 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Oliver, Petten, Spivak and Thériault. (6)

*In attendance:* Mr. Dan Shaw, from the Research Branch of the Library of Parliament.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

**WITNESS:**

Professor William Stanbury, University of British Columbia.

Professor Stanbury made a statement and answered questions.

At 3:27 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le jeudi 28 septembre 1995  
(33)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 14 h 01, dans la pièce 356-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Oliver, Petten, Spivak et Thériault. (6)

*Également présent:* M. Dan Shaw, du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995, le comité poursuit l'étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**TÉMOIN:**

William Stanbury, Université de la Colombie-Britannique.

Le professeur Stanbury fait une déclaration et répond aux questions.

À 15 h 27, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

*Le greffier du comité,*

Tōnu Onu

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, September 28, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 2:00 p.m., to continue its study on Canada's International Competitive Position in Telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, I should like to call to order this meeting of the Standing Senate Committee on Transport and Communications.

Today, we are honoured to have as our special presenter Professor William Stanbury who teaches at the University of British Columbia where he is the UPS Foundation Professor of Regulation and Competition Policy in the Faculty of Commerce and Business Administration.

Professor Stanbury has written extensively on telecommunications policy issues. He is at present editing a book on telecommunications issues and earlier this year he co-edited a book entitled, *The Future of Telecommunications Policy in Canada*.

I have just looked at the index of this book, which is extremely comprehensive. It covers many of the topics in the areas that we have undertaken to look at in our study of international competitiveness.

Professor Stanbury, I know you know that this committee is looking at the whole concept of international competitiveness. What we mean by that is what policy should the Government of Canada be looking at and adopting to ensure that Canada and Canadian companies remain internationally competitive in the next decade; what policies do we have at present that should be strengthened; and what new ones do we need to help us in our quest to be competitive with the rest of the world?

We want to look at strategic global alliances, et cetera. After you give your introduction, I am sure that honourable senators will want to ask a number of questions about the areas we are studying in this special study.

The floor is yours.

**Mr. William Stanbury, UPS Foundation Professor of Regulation and Competition Policy, Faculty of Commerce and Business Administration, University of British Columbia :** Mr. Chairman, first, I want to thank you, the members of the committee and the committee clerk for the opportunity to discuss telecom policy issues with you today. Much of what I have to say is contained in copies of papers that I sent to the committee clerk last week. I propose simply to highlight a few of those points today.

I propose a two-part approach to my remarks. First, I will highlight some key policy issues relating to telecom and related matters that I think the committee ought to be thinking about and

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 28 septembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 14 heures, pour poursuivre son étude de la compétitivité internationale du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, je déclare ouverte la séance du comité sénatorial permanent des transports et des communications.

Aujourd'hui, nous avons l'honneur d'accueillir monsieur William Stanbury, qui enseigne à la faculté de commerce et d'administration des affaires de l'Université de la Colombie-Britannique, où il est UPS Foundation Professor of Regulation and Competition Policy. Il est venu nous faire un exposé spécial.

Le professeur a beaucoup écrit sur la politique des télécommunications. Il est actuellement en train de préparer un ouvrage sur les questions stratégiques qui se posent dans ce domaine et, plus tôt cette année, il a participé à la rédaction d'un livre intitulé *The Future of Telecommunications Policy in Canada*.

Je viens tout juste de consulter la table des matières de cet ouvrage, qui est très exhaustif. Il recoupe de nombreux thèmes que nous avons entrepris d'examiner dans le cadre de notre étude sur la compétitivité internationale du Canada.

Monsieur Stanbury, vous savez que notre comité examine toute la notion de compétitivité internationale. Il faut entendre par là qu'il essaie de déterminer quelle politique le gouvernement du Canada devrait adopter pour que le Canada et les entreprises canadiennes demeurent compétitifs sur les marchés internationaux pendant la prochaine décennie, quels programmes actuels nous devrions renforcer et quels nouveaux programmes sont nécessaires pour nous aider à demeurer concurrentiels par rapport au reste du monde.

Nous souhaitons nous pencher sur les alliances stratégiques mondiales et d'autres questions de même nature. Après votre mot d'introduction, je suis sûr que les honorables sénateurs auront des questions à vous poser concernant les domaines que nous étudions.

Vous avez la parole.

**M. William Stanbury, UPS Foundation Professor of Regulation and Competition Policy, faculté de commerce et d'administration des affaires, Université de la Colombie-Britannique:** Monsieur le président, je tiens tout d'abord à remercier les membres du comité et le greffier de m'avoir donné l'occasion de parler de la politique des télécommunications avec vous aujourd'hui. Une bonne partie de ce que j'ai à dire se trouve dans les documents que j'ai envoyés au greffier la semaine dernière. Je me bornerai donc à en faire ressortir quelques points aujourd'hui.

Je propose de procéder en deux étapes. Tout d'abord, je soulignerai certaines questions clés de la politique en matière de télécommunications et des questions connexes à propos desquelles



*[Texte]*

that you may wish to undertake some research on or at least call on some witnesses to discuss with you. Second, of course, I look forward to responding to the questions of the committee members.

I have tried to boil down my comments to 12 points with some subsidiary comments.

The first one deals with getting ready for local/access competition. As you know, the CRTC has under way a number of proceedings dealing with such issues as unbundling, co-location, costing rules, number portability and the establishment of price cap regulation.

However, the point that I would bring to the committee's attention is what is not being discussed. This is the dog that did not bark. I want you to consider whether or not all these particular so-called safeguards that are under discussion by the CRTC will, in fact, be effective; or is it necessary to have structural separation? By that I mean literally vertical deintegration of the nine Stentor telcos so as to separate the operation of the local networks from the long-distance activities. That issue was essentially rejected in a summary fashion by the CRTC in decision 94-19. However, in doing so, the commission heard almost no evidence on the issue.

It will be a grossly inferior solution to use the approach that the CRTC is in the process of putting in place, namely all of these safeguards. The only effective solution in the longer term is to have structural separation between local and long distance activities of the nine Stentor telcos. In other words, I would propose a solution along the lines effected in the United States in 1984.

Second, a series of critical decisions dealing with infrastructure have to be made in the next few years dealing with the provision of switch broad band services over the last mile. This is sometimes known as fibre to the curb or the last mile problem. Canada has an elaborate switch broad band network of telecommunications services, but it does not travel from the switch systems outside the house or down-the-street sufficient broad band capacity into the home. In fact, what is being used is twisted copper pair, which cannot handle broad band multimedia communications even with considerable compression.

However, there is a technology that will permit you to pass four video channels of mediocre quality over a twisted pair of copper wire.

The importance of the last mile problem comes up when you begin to ask the following sorts of questions. It has been estimated that the cost of providing a universal switch broad band network in Canada is about \$30 billion. That works out to about \$1,000 per capita at current population. First, how is that to be financed? The telcos would dearly love to build that network, that last mile in particular. It already has the switch gear and the inter-city trunk routes in hand, and they would like to put it in the rate base. They would like to recover it from all subscribers over time. They would also like to have it as a monopoly.

*[Translation]*

le comité devrait, à mon avis, réfléchir avant d'entreprendre des recherches ou, du moins, d'inviter des témoins pour en discuter. Ensuite, naturellement, je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

J'ai essayé de résumer mes commentaires en douze points principaux, assortis d'observations accessoires.

Le premier point concerne ce qu'il y a à faire en prévision de la concurrence dans les services locaux et les services d'accès. Comme vous le savez, le CRTC tient actuellement des audiences sur des questions telles que le dégroupement, le partage des installations, les règles de détermination des coûts, l'interchangeabilité des numéros et l'établissement d'un règlement relatif au plafonnement des prix.

Toutefois, ce que j'aimerais porter à l'attention du comité, c'est ce dont il n'est pas question. Je veux que vous vous demandiez si toutes ces prétendues garanties qu'examine le CRTC seront en fait efficaces ou s'il ne serait pas préférable d'avoir des entités distinctes pour offrir ces services. Je parle littéralement d'éliminer l'intégration verticale des neuf entreprises de télécommunications Stentor de manière à isoler l'exploitation des réseaux locaux des activités interurbaines. Cette question a été rejetée sommairement par le CRTC dans sa décision 94-19. Toutefois, le conseil n'a presque pas entendu de témoignages à ce sujet avant de se prononcer.

L'approche que privilégie le CRTC, en exigeant toutes ces garanties, constituera vraiment une solution très médiocre. La seule solution efficace à long terme consiste à établir une distinction structurelle entre les services locaux et les services interurbains des neuf entreprises de télécommunications Stentor. En d'autres mots, je propose une solution modelée sur la formule qu'ont adoptée les États-Unis en 1984.

En deuxième lieu, il faudra, au cours des quelques prochaines années, prendre toute une série de décisions névralgiques au sujet de l'infrastructure en vue de brancher directement les consommateurs sur les réseaux commutés à large bande. Le Canada dispose d'un réseau perfectionné de services de télécommunications commutés à large bande, mais ce réseau ne couvre pas encore ce qu'on appelle le «dernier mille»; autrement dit, il n'atteint pas les maisons des consommateurs, qui sont encore desservies par des paires de fils de cuivre torsadés incapables de porter les transmissions multimédias à large bande, même si les données sont fortement comprimées.

Toutefois, il existe une technologie qui permet une transmission médiocre de quatre canaux vidéo au moyen de fils de cuivre torsadés.

Le problème du dernier mille prend son importance quand on commence à se poser des questions comme les suivantes. On a évalué à environ 30 milliards de dollars le coût d'installation d'un réseau commuté universel à large bande au Canada, ce qui revient à environ 1 000 \$ par tête, selon les données démographiques actuelles. Comment financera-t-on un tel réseau? Les entreprises de télécommunications aimeraient bien le construire, particulièrement le dernier mille. Elles disposent déjà du matériel de commutation et des voies interurbaines, qu'elles aimeraient inclure dans leur base tarifaire. Elles aimeraient pouvoir en

[Text]

All of those seem to be undesirable. It is not at all clear that every citizen needs or wants the cost of a broad band connection to the home. In terms of the number of people using computer-modulated communications — getting themselves connected to the Internet, which only requires a twisted pair of copper wire — less than a third of the population have the equipment. About a third of a third in fact have an Internet connection.

The question then becomes: How is it to be financed? Who will pay for it? Should it be done all at once? Should there be rivalry in competition and the supply of this broad band over the last mile? Those are the kinds of policy questions that Canada is facing right now.

There is a great danger that Canadians with their traditional love of monopoly — although lately they have become a little more enamoured of competition — will think that the best way to go is to put in a single broad band pipe and sell space on it to alternative suppliers of content. That is not the ideal solution.

Third, there is the question of the large losses in the long-distance market. It is normal for new entrants in a market that had been previously monopolized, such as long-distance communications, telecommunications, to suffer very substantial losses. As high as they have been, I would refer you back to the long history of losses and large losses that MCI sustained before it eventually became profitable in the United States.

Second is to distinguish competition as a social process versus the survival of particular competitors. If tomorrow morning Unitel was to go broke, the shareholders take a bath or a hair cut, depending upon which metaphor you like, but the network physically does not disappear.

On the other hand, if there is not a smooth transition to new owners or new financiers as the case may be, the people who use the network may disappear and migrate to other suppliers of telecommunications services.

The CRTC's maternal or potential maternal instincts must be watched. The CRTC may say that it wants to protect competitors rather than competition as a social process. There is a real danger in doing that.

It is very clear now from the newspaper reports of yesterday that Rogers and Canadian Pacific have written off their investment to zero and will have no participation in the new company. I will return to this issue on the matter of foreign ownership because that policy question will clearly be and is already being raised by the fact that AT&T will increase its position to 46.5 per cent of the shares.

**The Chairman:** Minister Manley has responded to that already.

**Mr. Stanbury:** Yes. We can criticize that already or soon, Senator, if you like.

[Traduction]

recouvrer le coût auprès de tous les abonnés. Elles aimeraient aussi en détenir le monopole.

Tout cela me semble indésirable. Je ne crois pas que chaque Canadien ait besoin d'un tel raccordement chez lui ou qu'il veuille en payer le prix. Moins du tiers de la population a le matériel voulu pour faire de la télématique. Il faut d'ailleurs dire que le branchement sur Internet n'exige qu'une paire de fils de cuivre torsadés. Or, seulement un tiers des gens qui forment ce tiers sont en fait branchés sur Internet.

Il faut alors se demander comment on financera tout cela? Qui paiera la facture? Faut-il tout faire d'un seul coup? Faut-il laisser jouer la concurrence dans l'extension du réseau jusqu'au domicile du consommateur? Voilà le genre de questions qu'il faudra se poser avant de formuler la politique canadienne.

Les Canadiens, qui ont toujours eu un penchant pour les monopoles, même s'ils ont récemment favorisé un peu plus la concurrence, risquent fort de penser que la meilleure solution consiste à établir une seule route à large bande sur laquelle différents fournisseurs pourraient acheter de l'espace. Ce n'est pas la solution idéale.

En troisième lieu, il faut tenir compte des énormes pertes que subit le marché des télécommunications interurbaines. Il est normal, dans un marché auparavant monopolistique comme celui des communications interurbaines, que les nouveaux arrivants subissent de lourdes pertes. Toutefois, quelle que soit la gravité de ces pertes, je vous invite à penser aux énormes sommes que MCI a perdues aux États-Unis avant d'atteindre le seuil de la rentabilité.

De plus, il faut faire une distinction entre la concurrence en tant que processus social et la survie de certains concurrents. Si, demain matin, Unitel faisait faillite, les actionnaires perdraient gros, mais le réseau comme tel ne disparaîtrait pas.

Par contre, si le passage à de nouveaux propriétaires ou à de nouveaux financiers, selon le cas, n'était pas aisé, les utilisateurs du réseau pourraient disparaître, s'ils s'adressaient par exemple à d'autres fournisseurs.

Il faut surveiller de près les instincts maternels ou potentiellement maternels du CRTC. Le conseil pourrait vouloir protéger les concurrents plutôt que la concurrence. Ce choix comporterait des dangers très réels.

Il est bien clair maintenant, d'après les journaux d'hier, que Rogers et le Canadien Pacifique ont radié leur investissement et qu'ils ne participeront pas à la nouvelle entreprise. J'y reviendrai quand il sera question de propriété étrangère car, déjà, le fait que AT&T accroisse sa part des actions à 46,5 p. 100 suscitera et suscite déjà un débat.

**Le président:** Le ministre de l'Industrie a déjà fait connaître sa réaction.

**M. Stanbury:** Vous avez raison. Nous pouvons la critiquer tout de suite ou plus tard, sénateur, si vous le voulez.



## [Texte]

Third is the bugbear or the issue of universal, affordable service. This has been the cornerstone of federal public policy and much provincial policy vis-à-vis telecommunication cases for several decades now. It has become almost mythological in its character. Now, we want to transpose it into the world of broad band and the Information Highway. It is critical to understand what some of the implications might be and what some of the hard questions are.

It is one thing to say that all Canadians should be provided with, in a sense, broad band connection to the home or what might be called video dial tone service. It is another thing to say that a set of services ought to be subsidized to every homeowner in the land.

Today, we have a subsidy method using cross subsidy, which is inefficient and is in fact a barrier to entry and competition. Indeed, until there is some rate rebalancing and the local rates become correct, then local competition will be a problematic thing.

Does it really make sense to take up the pledge of provision of universal, affordable, essential services? It will cost about a thousand dollars in fibre over the last mile. Every household would have to have the equivalent of a 486 DX33 or DX66 computer. They would have to have a large hard drive on it. They would need extensive compression/decompression technology. At current prices, the minimum would be \$1,500, probably closer to \$2,000, worth of hardware in the house beyond the thousand dollars to connect fibre to the last mile.

The question I have on that is: If this is designed to ensure that there is no gap between information have and have-nots, I would ask you to think about the public library system. The public library system has been one of the most important sources of liberty in the society and of great educational opportunities. I have been a heavy consumer of it. However, a very distinct minority of Canadians actually make use of it. It is free and local.

What makes you think that people will instantly adopt and make use of this technology, even if it were provided for free? Finally, I would emphasize to you, as someone who makes use and writes about this technology, that it is highly learning-intensive. Even if you handed the machine to the Canadian public and gave them the connection, it does not follow that they will be able to use it easily without further training and knowledge of how to exploit the new technology.

There are a number of issues there. I believe they have been poorly discussed. It has been done on the basis of what I would call warm and fuzzy mythological beliefs rather than hard questions.

Fourth, I would like to turn to the question of foreign ownership. There is in process a desire to regularize the relationship of the allowed foreign ownership of 20 per cent of facilities-based carriers in Telecom, 33 through a holding company, to similar proportions in broadcasting. In fact, what

## [Translation]

Il y a aussi la hantise que représente le service universel à prix abordable. Cette question est la pierre angulaire de la politique fédérale et de la politique de bien des provinces en matière de télécommunications depuis plusieurs décennies déjà. Elle en a acquis un caractère quasi fabuleux. Nous voulons maintenant la transposer dans le monde des réseaux à large bande et de l'autoroute de l'information. Il est crucial de connaître certaines répercussions éventuelles et de comprendre certains enjeux.

C'est une chose de dire que tous les Canadiens devraient pouvoir se brancher chez eux sur le réseau à large bande. C'en est une autre de dire qu'il faudrait subventionner toute une gamme de services pour les offrir à tous les ménages canadiens.

Aujourd'hui, nos méthodes de subvention se fondent sur l'interfinancement, moyen inefficace qui, en réalité, empêche l'arrivée de nouveaux membres sur le marché et, par conséquent, fait obstacle à la concurrence. En fait, jusqu'à ce qu'on réussisse à rééquilibrer les tarifs de manière à refléter le coût réel du service local, la concurrence à l'échelle locale posera des problèmes.

Est-il vraiment sensé de s'engager à offrir universellement des services essentiels à prix abordable? L'installation du réseau de fibres optiques nécessaire pour brancher directement les consommateurs coûtera environ un millier de dollars. De plus, il faudrait que chaque ménage ait un micro-ordinateur 486 DX33 ou DX66 doté d'un gros disque dur et puisse avoir accès à d'importants moyens de compression et de décompression. Aux prix actuels, cela reviendrait au bas mot à 1 500 \$ ou plutôt 2 000 \$ pour le matériel à la maison, en sus des 1 000 \$ d'infrastructure dont j'ai déjà parlé.

Si tout cela vise à éviter qu'il y ait des riches et des pauvres en matière d'information, je vous invite à songer aux réseaux de bibliothèques municipales. Ce réseau est l'une des plus importantes sources de liberté dont jouit notre société; il offre d'énormes possibilités d'accès à l'éducation. Moi-même, j'en ai été un client assidu. Toutefois, seule une faible minorité de Canadiens s'en sert vraiment. Le service est gratuit et local.

Il ne va donc pas de soi que les gens adopteront instantanément cette technologie et l'utiliseront, même si elle ne coûte rien. Enfin, en tant que personne qui utilise cette technologie et qui écrit à son sujet, je souligne qu'elle exige beaucoup d'apprentissage. Même si vous offriez les ordinateurs et le branchement à l'ensemble du public canadien, il n'est pas certain que les gens seront capables de s'en servir facilement sans recevoir de la formation.

Les questions qui se posent sont nombreuses. Soit que l'on n'en a pas beaucoup discuté, soit qu'on l'a fait en fonction de ce que j'appellerais des convictions floues.

En quatrième lieu, j'aimerais parler de la propriété étrangère. On souhaite actuellement transposer dans le domaine de la radiodiffusion les pourcentages admis de propriété étrangère, qui sont de 20 p. 100 pour les transporteurs possédant des installations et de 33,33 p. 100 lorsqu'ils passent par une société de holding.

*[Text]*

Canada should do in its own self-interest unilaterally is throw out any requirement for foreign ownership restrictions.

If you want to build this big, fast, expensive Information Highway quickly, as most Canadians seem to want to do, then we need foreign capital to do it. It would be remarkably useful to have the competition of foreign capital to reduce the cost of building that highway.

So far under this foreign ownership provision two telcos, BCTel and Quebec Tel, have been grandmothered. However, we have said that if they wish to create a cable subsidiary in order to enter that market — you require a broadcasting licence — they will not qualify unless they in fact have less than 20 per cent, or 33 and a third per cent if they do it through a holding company. That strikes me as patently ridiculous because Canada has, through its regulatory regime and other techniques of public policy, all the capability that it needs to constrain the behaviour of foreign capitalists who may happen to own the infrastructure.

Once a foreign company builds a great deal of physical infrastructure in this country, they are literally hostage to the government of the day. Why worry about ownership?

Please look at the record of the two companies that have been foreign-owned for 40 years in this country and ask, can you detect any difference in their performance and that of Bell Canada? I challenge you to find the differences.

**The Chairman:** It is GTE?

**Mr. Stanbury:** Yes B.C. Telcom now.

Fifth, the Senate could advocate new legislation that would help make clear what the switchover points should be between direct regulation as a mode of social control; that is, price and entry control regulation such as that exercised by the CRTC, to the jurisdiction of the Bureau of Competition Policy under the Competition Act. In CRTC decision 94-19, the CRTC seemed to make it clear that once it forebears from regulation in an area of some markets, it assumes that the director will have jurisdiction.

I have studied the so-called regulated conduct defence, which deals with the grey area between the jurisdiction of direct regulation by a province or the federal government and competition policy. It is not clear. This point has been raised before you when you considered Bill C-62; certainly Professor Janisch's writings suggested that was the case. The problem remains. This would be a good opportunity for the Senate to help sort those matters out.

As the responsibility of the director of investigation and research expands, it will be necessary to see that his budget does so as well. I have done a paper recently, which I will present to the Canadian Bar Association tomorrow, that shows that the budget of the Bureau of Competition Policy has declined by about 18 per cent over the last seven or eight years. That is the wrong

*[Traduction]*

En fait, dans son propre intérêt, le Canada devrait unilatéralement écarter toute restriction de la propriété étrangère.

Si vous voulez construire rapidement cette superautoroute fort coûteuse de l'information, comme semblent vouloir le faire la plupart des Canadiens, il faudra attirer des capitaux étrangers. La concurrence étrangère serait remarquablement utile pour réduire le coût de construction de cette autoroute.

Jusqu'ici, aux termes des dispositions visant la propriété étrangère, deux entreprises de télécommunications, soit BCTel et Québec Téléphone, jouissent de droits acquis. Nous avons toutefois dit que, si elles souhaitent créer une filiale de câblodistribution pour pénétrer ce marché — il faut une licence de radiodiffusion pour cela —, elles ne pourront le faire que si leur participation au capital est inférieure à 20 p. 100 ou à 33,33 p. 100, si elles agissent par l'entremise d'une société de holding. Je suis frappé par le ridicule de ces exigences, car le Canada dispose déjà, grâce à son régime de réglementation et à d'autres moyens relevant de la politique d'État, de tout ce qu'il lui faut pour contrôler les capitalistes étrangers qui ont un intérêt dans l'infrastructure.

Une fois qu'une société étrangère a construit une grande infrastructure matérielle dans notre pays, elle est complètement prise en otage par le gouvernement au pouvoir. Pourquoi s'inquiéter de la propriété?

Il suffit d'examiner le bilan des deux sociétés à participation étrangère établies dans notre pays et de se demander si l'on peut déceler la moindre différence entre leur rendement et celui de Bell Canada? Je vous mets au défi de trouver une différence.

**Le président:** S'agit-il de GTE?

**M. Stanbury:** Oui, qui est maintenant B.C. Telcom.

Cinquièmement, le Sénat pourrait préconiser une nouvelle mesure législative qui aiderait à préciser les critères à partir desquels on passerait de la réglementation directe comme mode de contrôle social, c'est-à-dire la réglementation sur le prix et l'accès comme celle qui est appliquée par le CRTC, à l'autorité du Bureau de la politique de la concurrence, aux termes de la Loi sur la concurrence. Dans sa décision 94-19, le CRTC semble indiquer que s'il s'abstient de réglementer dans un marché, il présume que c'est le directeur du bureau qui aura compétence en la matière.

J'ai examiné le prétendu plaidoyer en faveur de la réglementation, qui traite de la zone grise entre le champ d'application de la réglementation directe par une province ou le gouvernement fédéral et la politique de la concurrence. Il n'est pas clair. La question a été soulevée devant votre comité au moment de l'étude du projet de loi C-62; c'est assurément ce que laisse entendre le professeur Janisch dans ses écrits. Le problème reste entier. Le Sénat pourrait profiter de l'occasion pour contribuer à éclaircir la question.

Le budget du directeur des enquêtes et des recherches devrait augmenter à mesure que ses responsabilités s'alourdissent. J'ai produit récemment un document, que je présenterai à l'Association du Barreau canadien demain, dans lequel je montre que le budget du Bureau de la politique de concurrence a diminué d'environ 18 p. 100 au cours des sept ou huit dernières années.



[Texte]

direction if the director will have more responsibilities in lieu of taking over activities previously regulated by the CRTC in the area of telecommunications.

Six, think about Canada's policy when it comes to the allocation of the electromagnetic spectrum. The latest case in point, which is before the Department of Industry right now, deals with PCS licences in the two gigahertz range.

Canada traditionally has followed what I call the beauty contest method of allocation. It invites applications with elaborate, subtle and politically sensitive promises of performance et cetera. The Americans have given up on that and have gone to an auction off the spectrum rights method. They have generated lots of money doing that. One of the advantages of that policy is that if the spectrum is a public resource, let us get a return on it.

Second, it requires the government of the day to specify clearly in advance what the rules of the game will be, what its expectations are, and what it wants licensees to do.

For example, should the licensees be required within a matter of three years to provide a national network of PCS operations? Or should they be entitled to enter and simply supply a region or even a city? That is the kind of advanced thinking you need rather than leaving it up to the applicants themselves.

The other thing is, quite frankly, that it gets you out of the very subjective business of these beauty contests that strike me as being too small "p" political and not analytical or economic enough when it is a highly valuable property right that is being allocated.

**The Chairman:** What about the small "p" company with little cash flow and few assets going up against a corporate giant? Certainly the giant will win every time and you will lose out on these very creative and innovative smaller companies.

**Mr. Stanbury:** Not necessarily, senator. The experience in the United States shows that if you have a good idea and there is competition in the financial marketplace, you can get the financial backing.

**The Chairman:** To make your bid?

**Mr. Stanbury:** Yes, of course. That is the whole point. The bankers have no imagination, but they have money. The entrepreneurs have the ideas and the smart technology, but no money. This is a natural synergistic relationship.

**The Chairman:** I do not know a lot of bankers who are prepared to support —

**Mr. Stanbury:** Perhaps not Canadian bankers, but I assure you that there is a very active venture capital market in the United States, and it has not been much of a problem to raise money. Indeed, some people have suggested it was rather too easy and some of these people will not get a return on their huge front-end investment, the bid price to get the channels. That is fine; that is what is called the marketplace. That is what

[Translation]

Ce n'est pas la bonne direction à prendre si le directeur doit assumer plus de responsabilités en s'occupant d'activités auparavant réglementées par le CRTC dans le domaine des télécommunications.

En sixième lieu, examinons la politique du Canada concernant l'attribution du spectre électromagnétique. Le dernier exemple à ce sujet, dont le ministère de l'Industrie est actuellement saisi, a trait aux licences de services téléphoniques personnalisés dans la fréquence de deux gigahertz.

Le Canada procède habituellement à cette attribution comme s'il s'agissait d'un concours de beauté. Il sollicite les demandes avec des promesses de rendement compliquées, subtiles et sensibles à la situation politique. Les Américains ont abandonné cette méthode pour vendre aux enchères les droits au spectre. Cette formule leur a rapporté beaucoup d'argent. Cette politique a l'avantage de permettre de tirer profit du spectre considéré comme une ressource publique.

Ensuite, elle oblige le gouvernement au pouvoir à préciser clairement à l'avance quelles seront les règles du jeu, ce à quoi on s'attend et ce que les titulaires de licence devront faire.

Par exemple, devront-ils, sur une période de trois ans, assurer un réseau national de services téléphoniques personnalisés? Ou auront-ils le droit de s'établir dans une région ou même une ville simplement pour l'alimenter? C'est le genre de choses qu'il faut prévoir et non de laisser à la discrétion de ceux qui présentent une demande.

Également, bien franchement, cette formule permet d'échapper à une attribution très subjective, subordonnée à des considérations politiques et non analytiques ou économiques, alors qu'il s'agit d'attribuer des droits de propriété de grande valeur.

**Le président:** Que fera la petite entreprise ayant peu de liquidités et d'éléments d'actifs devant un géant dans le domaine? Il est certain que le géant l'emportera à tout coup et que l'on perdra la créativité et l'innovation de plus petites entreprises.

**M. Stanbury:** Pas nécessairement, sénateur. L'expérience américaine montre que, s'il y a concurrence sur le marché financier, une bonne idée trouve un bailleur de fonds.

**Le président:** Pour soumissionner?

**M. Stanbury:** Oui, bien sûr. C'est là toute la question. Les banquiers n'ont pas d'imagination, mais ils ont de l'argent. Les entrepreneurs ont des idées et des technologies créatives, mais ils n'ont pas d'argent. C'est une relation synergique naturelle.

**Le président:** Je ne connais pas beaucoup de banquiers prêts à financer...

**M. Stanbury:** Peut-être pas de banquiers canadiens, mais je peux vous assurer qu'il y a un marché de capital de risque très actif aux États-Unis et qu'il n'est pas difficile de mobiliser des fonds. En fait, des gens ont dit que c'était un peu trop facile et certains d'entre eux n'obtiendront pas de rendement sur leur investissement initial, le prix de la soumission pour obtenir les canaux. C'est normal; c'est ainsi que fonctionne le marché. C'est

*[Text]*

competition is all about. That is what risk-taking is all about. The word entrepreneur means to undertake risks.

Seventh, I think the Senate should urge the CRTC and the Government of Canada to speed up the transformation of telecommunications regulation that is currently under way. You will recall that in decision 94-19 the CRTC proposed that it would take 39 months to put in place the new regime of regulation of local services, namely, price cap regulation. In my view, that is an invitation to opportunistic behaviour by the incumbent telcos. Indeed, they are fulfilling my worst fears in terms of their behaviour.

The point is that the transformation of the methods of regulation could easily have been done in 18 months, and it would restrict that kind of behaviour. The price cap regulation now is a little bit old hat. There are lots of plans you can take off the shelf and we do not need to reinvent the wheel in Canada.

Similarly, the business of splitting the rate base and a variety of the other kinds of safeguards that have to be put in place to facilitate that transformation could in fact be done in a much shorter time. It seems to me that we should get on with it. Admittedly, it would be a heavy load for the CRTC, but it is better that they work on that problem than on Canadian content.

Point eight is the problem of rate rebalancing and cross-subsidies. These become highly problematic, and this takes us back to the whole idea of universal affordable local service. The fact is that we will not have competition in the local and access market until we solve the pricing of local services. We have to have some rate rebalancing there, although probably not as much as the telcos suggest, because there is now good evidence that the telcos have been fiddling the books with the aid of the Phase III cost inquiry data and so on and their creative interpretation of those provisions.

In any event, if we want to help poor people afford telecommunications services, and not just telephone services, there is a far better way, and that is direct cash subsidies. I have made this point before the CRTC on at least three occasions. I have not managed to sell it so far so I am trying it with a different audience. If we do not move to that, we will not have very effective competition in local, or we will have the following incredible scene: You will see Ted Rogers asking for a subsidy when he converts his cable operation into local telephone service. He will say, wait a minute; I am supposed to sell this in competition below market prices. Bell is selling it for \$17; I can't sell it for any more than that, and as the new kid on the block I have to offer a discount. Bell says it costs \$30 a month to produce. My costs are lower because I am more efficient, but, nevertheless, should I not get the same kind of subsidy that Bell is getting internally? Should I not get "contribution" from the long distance carriers?

*[Traduction]*

le jeu de la concurrence. C'est ce que suppose prendre des risques. Par définition l'entrepreneur prend des risques.

Septièmement, je pense que le Sénat devrait exhorter le CRTC et le gouvernement du Canada à accélérer le remaniement du règlement sur les télécommunications qui est en cours. Dans la décision 94-19, le CRTC a proposé de prendre 39 mois pour mettre en place le nouveau régime de réglementation des services locaux, la réglementation sur le plafonnement des prix. À mon avis, c'est inciter les compagnies de téléphone titulaires à se comporter de façon opportuniste. Effectivement, elles se comportent comme je l'avais craint selon le pire des scénarios.

En fait, les méthodes de réglementation pourraient facilement être remaniées en 18 mois, ce qui limiterait ce genre de comportement. La réglementation sur le plafonnement des prix est un peu dépassée. Il y a beaucoup de plans qu'on peut mettre en oeuvre sans avoir à réinventer la roue au Canada.

De même, la séparation de la base tarifaire et l'établissement de diverses autres garanties qu'il faut mettre en place pour faciliter le remaniement pourraient l'être beaucoup plus rapidement. Il me semble qu'on devrait passer à l'action. Il faut reconnaître que cela représente beaucoup de travail pour le CRTC, mais il vaut mieux qu'il travaille là-dessus que sur le contenu canadien.

En huitième lieu, se posent les problèmes de la restructuration des tarifs et de l'interfinancement qui deviennent très critiques. Ils nous ramènent à toute la question d'un service local universel et abordable. Le fait est qu'il n'y aura pas de concurrence sur le marché local et interurbain avant que nous ayons réglé le problème de la tarification des services locaux. Il faut restructurer les tarifs, mais probablement pas autant que les compagnies de téléphone le demandent, parce qu'on a la preuve maintenant qu'elles ont joué avec les livres en se servant des données de l'enquête sur les coûts de la phase III et en interprétant de façon très créative ces dispositions.

Quoi qu'il en soit, pour aider les démunis à s'offrir des services de télécommunications, et pas seulement des services téléphoniques, le meilleur moyen est l'aide monétaire directe. J'ai soulevé cette question devant le CRTC au moins trois fois. Je n'ai pas encore réussi à lui faire accepter l'idée et j'essaie maintenant de la faire valoir devant un auditoire différent. Si nous ne nous dirigeons pas dans ce sens, la concurrence ne sera pas très efficace pour le service local, ou nous verrons, chose incroyable, Ted Rogers demander une subvention pour convertir ses services de câblodistribution en service téléphonique local. Il dira qu'il est censé vendre à des prix concurrentiels inférieurs au marché, que Bell offre son service à 17 \$ et qu'il ne peut offrir le sien plus cher; et que, comme il est nouveau dans le milieu, il doit offrir un rabais. Il ajoutera qu'il en coûte 30 \$ par mois à Bell pour produire, que ses coûts sont inférieurs parce qu'il est plus efficace et qu'il ne voit pas pourquoi il ne devrait pas obtenir le même genre de subvention que Bell, à l'interne. Il demandera pourquoi il ne devrait pas obtenir une «contribution» de la part des télécommunicateurs interurbains.



## [Texte]

That will be the nice irony because the left hand of Ted will be paying the right hand of Ted. Now that Ted is out of the long distance business, that will not be happening, but you can imagine that scenario.

Surely if the object of this whole exercise is to protect, which I strongly endorse, poor people in terms of ensuring that they will have local telephone service, write them a cheque. Identify who the poor are and write them a cheque, or issue telestamps.

I can cite you any one of 19 plans, all of which are superior to the present method. I get subsidized and Senator Oliver gets subsidized, and I would venture to suggest that we do not qualify in the category of poor. It makes no sense to subsidize 75 per cent of the population who are non-poor. It makes no sense at all, and the time has come to say that this emperor has no clothes.

My ninth point is a review of Teleglobe. As you know, Teleglobe's legal monopoly, given to it for five years and extended for another five years by the Government of Canada, ends in May of 1997, I believe. Perhaps it is March, but it is some time in 1997. A re-examination of Teleglobe's situation is under way now by Industry Canada and will be later by the CRTC.

The critical question then is simply whether we should open up overseas telecommunications, which is now a monopoly, and make it available to all comers in general. I could assure you that if we do that, which I advocate by the way, one effect will be to lower the cost of that overseas communications. However, the other side of it is — and this is a value judgment — that a substantial amount of Canadian traffic will be moving over foreign facilities because it is very easy to use a broad band line and run the traffic aggregated in Canada down to New York and put it up on AT&T's system or through the international cable that it operates and so forth. You could do it other ways as well but that gives one example.

So there is a critical strategic question there. I should point out to you that there is an agreement already between Stentor and Teleglobe under which Teleglobe guarantees to Stentor that the prices it charges for this service of overseas transmission will be no higher than the American telcos pay for the same kind of thing. That is forcing Teleglobe to get its costs down. Another way to do it is simply to have entry. Its costs will have to come down or it too will perish or move into some other line of business. That is the virtue of competition.

My tenth point is that it is time to rethink Canadian content requirements. I was deeply saddened to read the Information Highway advisory committee's report, which on this subject reads like it was written by the bureaucrats at Heritage Canada. Indeed, it may well have been written by them.

There are two objectives being pursued here, in broad terms. The first is the assist in the creation of cultural identity and the protection of national sovereignty. None of those terms are ever defined by anyone who advocates it. The second is a protectionist regime designed to raise the income of the people who supply

## [Translation]

Ironiquement, la main gauche de Ted paiera sa main droite. Comme Ted Rogers ne s'occupe pas d'interurbain, la situation ne se produira pas, mais vous pouvez imaginer le scénario.

Si cette opération vise à protéger les démunis, ce que j'approuve entièrement, pour leur assurer un service téléphonique local, faisons-leur un chèque. Précisons qui sont les démunis et faisons-leur un chèque ou émettons des timbres de télécommunications.

N'importe lequel des 19 plans que je peux vous citer est supérieur à la méthode actuelle. Je suis subventionné et le sénateur Oliver l'est aussi, et j'oserais dire que nous ne faisons pas partie de la catégorie des démunis. Il est insensé de subventionner 75 p. 100 de la population qui n'est pas démunie. Cela n'a aucun sens, et le temps est venu de voir les choses en face.

Mon neuvième point a trait à l'examen de Téléglobe. Comme vous le savez, le monopole juridique de Téléglobe, qui lui a été accordé pour cinq ans et a été prolongé pour une autre période de cinq ans par le gouvernement du Canada, prend fin en mai 1997, je crois. C'est peut-être en mars, mais c'est en 1997. La situation de Téléglobe est réexaminée actuellement par Industrie Canada et le sera plus tard par le CRTC.

Il faut se demander si nous devons ouvrir l'accès aux télécommunications transocéaniques, qui font actuellement l'objet d'un monopole pour les rendre accessibles à tous en général. Je peux vous assurer que si nous le faisons, ce que je préconise, le coût des communications transocéaniques va baisser. Par contre, et c'est un jugement de valeur, une bonne partie du trafic canadien s'effectuera alors sur des installations étrangères, parce qu'il est très facile d'utiliser une large bande et de déplacer le trafic du Canada vers New York sur le système de AT&T ou sur le câble international que cette société exploite. On pourrait le faire autrement, mais cela vous donne une idée.

Une délicate question de stratégie se pose ici. Je dois souligner qu'une entente a déjà été conclue entre Stentor et Téléglobe, au terme de laquelle Téléglobe garantit à Stentor que les prix facturés pour le service de transmission transocéanique ne seront pas supérieurs aux prix que demandent les compagnies de téléphone américaines pour le même service. On force Téléglobe à baisser ses prix. On pourrait aussi arriver au même résultat en ouvrant l'accès. L'entreprise devra réduire ses coûts, sinon elle courra à sa perte ou devra changer de secteur d'activité. C'est la loi de la concurrence.

Dixièmement, il faut revoir les exigences sur le contenu canadien. J'étais très déçu de lire ce que le comité consultatif sur l'autoroute électronique avait à dire sur le sujet dans son rapport; on aurait dit qu'il avait été rédigé par des fonctionnaires d'Héritage Canada, ce qui aurait bien pu être le cas.

Dans l'ensemble, il y a deux objectifs à atteindre dans ce cas. Le premier est d'aider la création de l'identité culturelle et de protéger la souveraineté nationale. Aucune de ces deux notions n'a jamais été définie par ceux qui en sont les défenseurs. Le deuxième est d'établir un régime protectionniste destiné à

[Text]

culturally Canadian content products in Canada, of which there are well over half a million people, using the definition broadly.

We now have convergence between the Broadcasting Act and the Telecommunications Act, but it is a very strange kind of convergence. It is like a truck and a bicycle in collision. The truck wins every time. The truck in this case is the Broadcasting Act and the bicycle is the Telecommunications Act.

So, yes, competition is being introduced into broadcasting, and it is, of course, broadly defined to include cable and the like, but the fact is that everyone must, under this policy, pay a CanCom tax. In fact, we are proposing to extend the scope of the Canadian content requirements, and the best example I can put to you is the area of video on demand. We are also proposing to make an excise tax provision in a number of instances to fund Canadian content.

I happen to think that is a good idea because it makes overt that which has been previously hidden. Indeed, I would urge you to urge the government to make all Canadian content requirements into an overt excise tax. Although I am being machiavellian in doing that, I do so because it will cause a widespread revolt of the Canadian population, and the Rogers kerfuffle of January of this year will have been nothing in comparison to this. I urge you to get the CanCom converted into an overt tax and watch Canadians react to it.

In the paper I submitted to you, I point out that I have serious doubts whether the Cancom requirements are indeed viable in the longer term. It may be a fool's false paradise to carry on demanding and pushing these things, and requiring all suppliers of program-type material through the broadcast system, broadly defined, to bear this tax.

I also urge you to distinguish clearly between the requirement of taxing people to supply CanCon and what I call mandated distribution. In other words, why should they have it both ways? Why should their freight be paid by other people in the supply and production of the actual Canadian content material? Why should distribution requirements be mandated?

For example, the CRTC recently changed its policy with respect to Canadian specialty channels. You used to be able to have two American or foreign specialty channels for every Canadian one. That rule has been changed to one to one. The effect is to increase the mandated distribution of Canadian content material.

Eleven. I would ask you to keep in mind when talking about the competition in the long-distance market between the telcos and the entrants, the hugely asymmetric position of these contenders. The Stentor telcos have huge advantages in terms of size, the fact that they are vertically integrated into local, and the fact that they have a very large starting share.

[Traduction]

accroître le revenu de ceux qui fournissent des produits à contenu culturel canadien au Canada, ce qui vise plus d'un demi million des gens, si on utilise la définition dans son sens large.

Il y a maintenant convergence entre la Loi sur la radiodiffusion et la Loi sur les télécommunications, mais cette convergence est très étrange. C'est l'équivalent d'une collision entre un camion et une bicyclette, où le camion s'en tire chaque fois. En l'occurrence, le camion est la Loi sur la radiodiffusion et la bicyclette, celle sur les télécommunications.

Oui, effectivement, il y a de la concurrence dans le domaine de la radiodiffusion qui, dans son sens large, inclut bien sûr les câblodistributeurs et les services du genre, mais il reste que tout le monde doit, selon cette politique, payer la taxe CanCom. En fait, nous proposons d'étendre la portée des exigences sur le contenu canadien, et la vidéo sur demande est un excellent exemple à ce sujet. Nous proposons également de prévoir une taxe d'accise dans un certain nombre de cas pour financer le contenu canadien.

Je crois que c'est une bonne idée de rendre visible la taxe qui était auparavant cachée. En fait je vous prie instamment d'encourager le gouvernement à établir une taxe d'accise visible pour toutes les exigences sur le contenu canadien. Ma requête peut sembler machiavélique, mais je veux ainsi inciter la population canadienne à protester au point de faire de l'affaire Rogers de janvier dernier un banal incident. Je vous prie instamment de demander que la taxe CanCom soit convertie en une taxe visible, et d'attendre la réaction des Canadiens.

Dans le document que je vous ai remis, j'indique douter beaucoup que les exigences de la Cancom soient viables à plus long terme. Cela peut sembler fou de continuer à exiger cela et d'obliger tous les fournisseurs d'émissions du système de radiodiffusion, pris dans son sens large, à payer cette taxe.

Je vous encourage également à établir clairement la distinction entre l'obligation d'imposer des taxes pour le financement de Cancom et ce que j'appelle la distribution autorisée. Autrement dit, pourquoi devrait-elle gagner sur les deux tableaux? Pourquoi devrait-elle faire payer son matériel par d'autres pour fournir et produire des émissions à contenu canadien? Pourquoi les exigences de distribution devraient-elles être autorisées?

Par exemple, le CRTC a récemment modifié sa politique concernant les canaux spécialisés canadiens. Auparavant, on pouvait avoir deux canaux spécialisés américains ou étrangers pour chaque canal canadien. On a changé la règle pour celle du un à un, afin d'augmenter la distribution autorisée des émissions à contenu canadien.

Onzièmement, je vous demanderais, quand il est question de la concurrence sur le marché interurbain entre les compagnies de téléphone et les nouveaux venus, de tenir compte de la position complètement asymétrique des soumissionnaires en lice. Les compagnies de téléphone Stentor disposent d'énormes avantages par leur taille, le fait qu'elles sont intégrées verticalement pour ce qui est du service local et qu'elles occupent une très grande part au début.



[Texte]

Bell likes to tell you, and quite correctly, that the entrants will have 25 per cent. The other side of that is they have 75 per cent, which by anyone's reach of the imagination, except Bell's, represents a dominant position. Stentor telcos have an enormous information base in marketing their activities. They have experience in dealing with the regulator. They have a well-oiled coordination in the form of their alliance.

The result is that for a number of years we are unfortunately going to be saddled with what some people consider to be an oxymoron, namely regulated competition. It is unavoidable during the period of moving from direct regulation of the monopoly to open competition. That is my term, by which I mean subject only to the Competition Act requirements. That will take some time. I do not think we are moving as fast as we would like to. That goes back to the question of accelerating the process of forbearance and the like.

It is important to appreciate that when Bell comes along and demands the removal of all regulatory requirements in order to facilitate competition and so forth, they are speaking from an extraordinary position of strength.

Finally, I will make a modest plea on behalf of the Internet. The Internet is the most important and innovative piece of communications technology in the last 30 to 50 years.

Tiny subsidies, by any measure, are still being applied. However, in the U.S. this year they will end. For example, in the U.S. the National Science Foundation subsidy in its last year was approximately \$20 million for the backbone network. This amounts to a subsidy of one dollar per user per year, a trivial subsidy. The effect of those subsidies has been extraordinary in facilitating the growth and the utilization of this method of communications.

The Internet is the best example of a system of decentralized intelligence based on a self-organizing system. It is a triumph except at its origination for the R&D of a non-government-related entity. That is one of its great virtues. It represents the best alternative to the telco cable approach, which will continue to be subject to some form of regulation.

Do not regulate the net. Keep your hands off, or urge the government to keep its hands off, beyond the application of existing law as relating to such things as child pornography and copyright protection. Those are legitimate concerns and we do not need any new laws to be able to handle that. The Internet is quickly moving towards multimedia. It represents the best alternative against oppressive regulation in the area of Canadian content or even economic regulation of the telecommunications system.

**The Chairman:** Thank you very much for a most comprehensive overview of telecommunications. You have raised a wide variety of points. A number of them, however, did not deal so

[Translation]

Bell aime bien dire, et à juste titre, que les nouveaux venus auront droit à 25 p. 100. Mais Bell aura droit à 75 p. 100 ce qui pour tout le monde, sauf pour elle, la place en position dominante. Les compagnies de téléphone Stentor ont une base d'information énorme pour la commercialisation de leurs activités. Elles ont l'habitude de traiter avec l'organisme de réglementation et leur coordination est bien rodée.

Malheureusement, pendant un certain nombre d'années, nous aurons à vivre avec un paradoxe, à savoir la concurrence réglementée. C'est inévitable durant la période de transition entre la réglementation directe du monopole et la concurrence ouverte. C'est l'expression que j'utilise pour dire soumis seulement aux exigences de la Loi sur la concurrence. Cela prendra un certain temps. Je ne crois pas que nous progressons aussi vite que nous le voudrions. Ce qui nous ramène à la question de l'accélération du processus de non-réglementation.

Il est important de reconnaître l'extraordinaire position de force que possède Bell quand elle demande d'éliminer toutes les exigences de réglementation, entre autres, pour faciliter la concurrence.

Enfin, je plaiderai modestement en faveur de l'Internet. L'Internet est la technologie de communication la plus importante et la plus innovatrice des 30 à 50 dernières années.

Dans une certaine mesure, de minuscules subventions s'appliquent toujours. Cependant, elles prendront fin cette année aux États-Unis. Par exemple, la National Science Foundation des États-Unis a reçu une subvention d'environ 20 millions de dollars pour sa dernière année, pour le réseau de base. Cela correspond à une subvention de un dollar par usager par année, ce qui est dérisoire. Ces subventions ont énormément facilité la croissance et l'utilisation de ce mode de communication.

L'Internet est l'exemple type du système d'information décentralisé fondé sur un système auto-organisateur. Il connaît un grand succès, sauf à ses débuts, pour la recherche et le développement d'une entité non gouvernementale. C'est une de ses grandes qualités. Il représente la meilleure solution de rechange au service de câblodistribution des compagnies de téléphone qui continuera à être assujéti à une certaine réglementation.

Il ne faut pas réglementer le réseau Internet. Je vous en exhorte, ou vous devez exhorter le gouvernement à ne pas le réglementer, sauf pour ce qui est de l'application de la loi en vigueur concernant certains aspects, comme la pornographie juvénile et la protection du droit d'auteur. Ce sont des préoccupations légitimes, et nous n'avons pas besoin de nouvelles lois pour les régler. Le réseau Internet adoptera bientôt une approche multimédia. Il représente la meilleure solution de rechange contre une réglementation oppressive dans le domaine du contenu canadien ou même contre la réglementation économique du système de télécommunications.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup de cette vue d'ensemble des télécommunications. Vous avez soulevé tout un éventail de points dont certains étaient plutôt axés sur l'aspect

[Text]

much with international as with domestic issues. The topic that we are studying in our special study relates to international competitiveness.

I would like to ask you a couple of questions on your first point, because I do not think I quite understood them.

A few years ago AT&T was a large corporation in the United States. It was in the telephone business, both domestic and long-distance. Judge Greene said you must break this up and you must spin off all of the domestic and you may stay in long-distance. Is that what you were suggesting for the Stentor group in Canada today?

**Mr. Stanbury:** Yes.

**The Chairman:** For what reason and to what advantage?

**Mr. Stanbury:** The critical reason is this: When you have competition in long-distance, one of the critical things that you need is interconnection to the local access network. There are two sets of rivals today; the independent rivals such as Unitel and Sprint and Fonorola. They have no local network. They are only in the long-distance business.

On the other hand, there are the vertically integrated telcos, which have both local networks and a monopoly right now in that. They also have long-distance arms as well. As the manager of Bell's local network operations in Ontario or Quebec or both, if you deal with another arm of the same company in terms of interconnection, and you are dealing with Unitel, Fonorola and Sprint and others, the question is: Are you likely to give them the same kind of non-discriminatory deal you give your own folks, the other arm of the company? The evidence is unambiguous. Systematically no, you do not.

**The Chairman:** Is that not what the regulator of the CRTC is there to do?

**Mr. Stanbury:** Yes. They put in place and they are in the process of putting in place a very elaborate regime, including some deregulation, but it is still an elaborate regulatory regime for the purpose of trying to control that particular problem. It is a very poor substitute to changing fundamentally the ownership and the structure of incentives if you separate the two businesses.

**Senator Spivak:** The reason is so that local telephone bills will not go up too much? Is that not the reason? If you left it, would local rates not go up tremendously. Would that hurt people who are below a certain income level?

**Mr. Stanbury:** Will local rates go up? The evidence suggests quite clearly there is cross-subsidy from the long-distance to the local. That is not costless. It may be a benefit in the sense of lower rates than would otherwise prevail to local users, that is true. There is a hidden, huge cost to that.

[Traduction]

national qu'international. Or, notre étude spéciale porte sur la position concurrentielle du Canada à l'échelle internationale.

J'aimerais vous poser quelques questions sur votre premier point parce que je ne suis pas sûr de bien le comprendre.

Il y a quelques années, AT&T était une grosse compagnie aux États-Unis qui assurait des services téléphoniques, locaux et interurbains. Selon le juge Greene, il faudrait en faire deux entités, donc se départir des services locaux et conserver les services interurbains. Est-ce ce que vous proposez pour le groupe Stentor au Canada aujourd'hui?

**M. Stanbury:** Oui.

**Le président:** Pour quelle raison et quel en est l'avantage?

**M. Stanbury:** La principale raison est la suivante: Lorsqu'il y a de la concurrence sur le marché interurbain, l'un des éléments indispensables est l'interconnexion au réseau d'accès local. Il existe deux catégories de rivaux aujourd'hui; les rivaux indépendants comme Unitel, Sprint et Fonorola qui n'ont aucun réseau local et s'occupent uniquement de services interurbains.

De l'autre côté, il y a les entreprises de télécommunications à intégration verticale qui ont des réseaux locaux et exercent pour l'instant un monopole à cet égard. Ces entreprises ont également une branche qui offre des services interurbains. Le gestionnaire des opérations du réseau local de Bell en Ontario ou au Québec, ou dans les deux provinces, qui fait affaire avec une autre branche de son entreprise pour ce qui est de l'interconnexion, et qui fait affaires avec Unitel, Fonorola, Sprint et d'autres entreprises, conclura-t-il avec ces dernières le même genre de transaction non discriminatoire qu'avec cette autre branche de sa propre entreprise? Bien sûr que non.

**Le président:** N'est-ce pas là le rôle de l'organisme de réglementation, le CRTC?

**M. Stanbury:** Oui. Il met en place et il est en train de mettre en place un régime très détaillé, qui prévoit une certaine déréglementation, mais il s'agit toujours d'un régime de réglementation complexe qui vise à tâcher de contrôler ce problème en particulier. Cette solution laisse nettement à désirer. Il serait préférable de modifier en profondeur le régime de propriété et le type de mesures incitatives si on sépare ces deux types de service.

**Le sénateur Spivak:** Si l'on agit ainsi, n'est-ce pas pour éviter une trop forte augmentation des tarifs des services téléphoniques locaux? N'est-ce pas la raison? Sans ce genre de mesure, ne risque-t-on pas d'assister à une hausse vertigineuse des tarifs des services locaux dont souffriraient les personnes à faible revenu?

**M. Stanbury:** Les tarifs des services locaux augmentent-ils? D'après les indications dont nous disposons, il est tout à fait clair qu'il existe un interfinancement entre les services interurbains et les services locaux. Cela comporte des coûts. Cette formule présente un avantage en ce sens que les utilisateurs des services locaux bénéficient de tarifs moins élevés dont ils ne profiteraient pas autrement, c'est vrai. Cependant, les coûts cachés sont énormes.



[Texte]

A colleague of mine, Steven Globerman, at Simon Fraser estimated that the dead-weight welfare loss due to the misallocation of resources by having long-distance rates too high and local rates too low relative to their cost of production was approximately \$2 billion a year.

**The Chairman:** What is that per capita, per household?

**Mr. Stanbury:** If we have 20 million subscribers, that is a lot of money. That is actually almost as much as the cross-subsidy.

**Senator Spivak:** That cost is carried by the long-distance users?

**Mr. Stanbury:** No, that cost is carried by all Canadians. It is an opportunity cost. It is called a dead-weight welfare loss. It is a loss of GDP that would otherwise exist. For most people this is a highly intangible concept, but it is real.

Let me carry on with this cross-subsidy problem.

**Senator Spivak:** I would prefer to see real figures and evidence.

**Mr. Stanbury:** Let us go back to this question of the cross-subsidy. The only way you can keep that in business is to retain a monopoly or, alternatively, engage in what Professor Posner calls taxation by regulation. So we first did it by monopoly. I will use Bell as an example. We told Bell to mark up their long-distance. Bell used to spend 30 cents to produce a dollar's worth of long-distance, which was a huge mark-up. We then told Bell to take that mark-up and use it to subsidize the production and supply of local. So Bell currently states that it costs them \$30 a month to produce local, on average, to get \$17 from the customer. There are problems with their numbers, but let us accept them for a minute.

The point I make is that this \$12 or \$13 per month subsidy is very ill-targeted. It is going to me and to Senator Oliver and, with respect, senator, it is going to you. None of us qualify as needy. Speaking for myself, I cannot say I am needy. I am overfed as it is.

The point is that if the purpose of such a subsidy is to help the poor — and I want to go on record as wanting to help the poor; my first book was on native Indians and how poor and unemployed they are, so I have a lot of sympathy for that — the fact is that we should write cheques for those people who qualify by basis of income, by the fact that they are isolated or by whatever other criteria merit a social welfare transfer.

**Senator Spivak:** I take your point that this is inefficient. It is like CN and the whole transportation issue. However, are you opposed to public utility? The idea of a public utility or publicly-funded services to middle-class people is that then middle-class people buy into them and they are not so prone to remove. If you limit services in areas just to the poor, you can

[Translation]

L'un de mes collègues, Steven Globerman, de l'Université Simon Fraser, évalue à environ deux milliards de dollars par année la perte économique attribuable à une mauvaise répartition des ressources, c'est-à-dire des tarifs interurbains trop élevés et des tarifs locaux trop faibles par rapport à leur coût de production.

**Le président:** Qu'est-ce que cela représente par habitant, par ménage?

**M. Stanbury:** Si vous avez 20 millions d'abonnés, c'est beaucoup d'argent. C'est presque autant que l'interfinancement.

**Le sénateur Spivak:** Ce coût est assumé par les utilisateurs des services interurbains?

**M. Stanbury:** Non, ce coût est assumé par tous les Canadiens. C'est un coût d'opportunité. C'est ce qu'on appelle une perte économique, c'est-à-dire une perte au niveau du PIB qui autrement existerait. Pour la plupart des gens, c'est un concept très difficile à saisir, mais qui est bien réel.

Permettez-moi de poursuivre avec ce problème d'interfinancement.

**Le sénateur Spivak:** Je préférerais avoir des données concrètes.

**M. Stanbury:** Revenons à cette question d'interfinancement. La seule façon de conserver cette formule en affaires, c'est de conserver un monopole ou alors de procéder à ce que le professeur Posner appelle la taxation par voie de réglementation. Nous avons d'abord procédé par monopole. J'utiliserai Bell comme exemple. Nous avons dit à Bell d'augmenter ses tarifs interurbains. Auparavant, Bell dépensait 30 cents pour produire un dollar d'interurbain, ce qui était un énorme bénéfice. Nous avons alors dit à Bell d'utiliser ce bénéfice pour subventionner la production et la fourniture de services locaux. Par conséquent, à l'heure actuelle, Bell déclare qu'il lui en coûte 30 \$ par mois pour fournir des services locaux qui lui rapportent en moyenne 17 \$ par client. Ses chiffres présentent certains problèmes mais acceptons-les pour le moment.

Là où je veux en venir c'est que cette subvention de 12 \$ ou 13 \$ par mois est très mal ciblée. C'est une subvention dont je profite, dont profite le sénateur Oliver et, sauf votre respect, madame le sénateur, dont vous profitez. Aucun d'entre nous n'est dans le besoin. Personnellement, je ne peux pas dire que je suis dans le besoin. En fait, je suis trop bien nourri.

Là où je veux en venir, c'est que si une telle subvention vise à aider les pauvres... et je tiens à le déclarer, je veux que l'on aide les pauvres. D'ailleurs, mon premier ouvrage portait sur les Autochtones et sur le taux élevé de pauvreté et de chômage chez les Autochtones. C'est donc une cause qui me tient à coeur... le fait est que nous devrions subventionner les personnes admissibles en raison de leur revenu, de leur situation isolée ou en fonction de tout autre critère qui justifie un transfert d'assistance.

**Le sénateur Spivak:** Vous dites donc que cela est inefficace. C'est comme le CN et toute cette question de transport. Cependant, êtes-vous contre les services publics? L'objet d'un service public ou de services subventionnés par l'État à l'intention de la classe moyenne est de permettre aux membres de la classe moyenne de les acheter afin qu'on soit moins porté à les retirer. Si

*[Text]*

bet your bottom dollar that they will be taken away because people do not like the poor and they do not like to service them. That is basically what happens. This is the ideological underpinning to your assertion that competition in the marketplace is the best thing.

**Mr. Stanbury:** No, it is based on economics. The reality is that studies show that the price elasticity of demand for local service is minus 0.1. That means you could double the rates and less than one-tenth of 1 per cent of the people would drop their service. They would be worse off. They would have to pay another \$17 or whatever per month, but almost no one would drop off the network. However, if I reverse the problem, if the price elasticity of demand for long-distance is about 1 — some people say it is 0.8 per cent, some people say it is 1 per cent, some people say it is a little more than 1 per cent, but let us take 1 per cent — that means that a 10 per cent increase in the price of long-distance leads to a 10 per cent reduction in the quantity demanded. But that is not what happens when you raise or, conversely, lower the price of local. If you halve the price of local, the number of people on the system would not change. It would change at the third decimal point, to be precise. It just would not matter. So we have it exactly wrong. In other words, we ought to be putting the high mark-up on local and the low mark-up on long-distance and in fact we are doing the opposite.

The result is that we are subsidizing 75 per cent of the people who are not poor, who can afford it and would not stop using it if they did not. Besides, I would challenge you and sustain that most Canadians are not so ungenerous that, if we had a cash subsidy or a telestamps scheme, they would not be willing to support it.

In fact, we could tell the middle class that their bill will go up, but if we only take 2 per cent of the increase in the bills, we can actually reduce the cost of telephone service to \$5 a month for all the poor people in Canada. I have done the numbers. That is about what it works out to.

I suggest that a scheme like that would be much more efficient and also it would not stigmatize people. You can identify who these people are through the social welfare administrators and they in turn can get these stamps, a card or cheques once a year to offset their telephone bills. We could do a number of things to get rid of this distortion. This distortion is a \$2 billion a year cost to society. That is worth worrying about. The total amount transferred by Bell Canada from long-distance users to local users is only about \$2.4 billion a year, to put it in perspective. Therefore, we have a huge tax on this transfer regime that is highly inefficient.

*[Traduction]*

vous limitez les services dans certaines régions uniquement aux gens qui sont pauvres, je peux vous parier que ces services seront retirés parce que les gens n'aiment pas les pauvres et n'aiment pas leur offrir des services. C'est essentiellement ce qui se produit. C'est donc le principe qui sous-tend votre déclaration selon laquelle la concurrence sur le marché est de loin préférable.

**M. Stanbury:** Non, elle repose sur des considérations économiques. La réalité, c'est que des études ont établi que l'élasticité de la demande par rapport au prix pour les services locaux est de moins 0,1. Cela signifie que vous pouvez doubler les tarifs et que moins d'un dixième d'un pour cent des gens se désabonneraient. La situation pourrait être pire. Ils pourraient avoir à payer 17 \$ de plus par mois mais pratiquement personne ne se désabonnerait. Cependant, si vous inversez le problème, si l'élasticité de la demande par rapport au prix pour les services interurbains est d'environ 1 — certains disent qu'il s'agit de 0,8 p. 100, certains disent qu'il s'agit d'un pour cent, d'autres un peu plus d'un pour cent, mais prenons 1 p. 100 —, cela signifie qu'une augmentation de 10 p. 100 du prix de l'interurbain entraîne une diminution de 10 p. 100 de la demande. Mais ce n'est pas ce qui se produit lorsque vous augmentez ou vous diminuez le tarif des services locaux. Si vous diminuez de moitié le tarif des services locaux, le nombre d'abandonnés ne changera pas. Il ne s'agirait que d'un changement au niveau du troisième point décimal, pour être précis. Cela n'aurait tout simplement aucune importance. Donc, nous faisons carrément fausse route. En d'autres mots, il faudrait que la majoration soit élevée pour les services locaux et faible pour les services interurbains. Or, nous sommes en train de faire le contraire.

Le résultat, c'est que nous sommes en train de subventionner 75 p. 100 des gens qui ne sont pas pauvres, qui ont les moyens de payer ces services et qui ne cesseront pas de les utiliser s'ils ne sont plus subventionnés. Par ailleurs, je conteste ce que vous venez de dire et je soutiens que la plupart des Canadiens ne manquent pas de générosité au point de refuser d'appuyer un régime de subvention en espèces ou de coupons de téléphone.

En fait, nous pourrions dire aux gens de la classe moyenne que leur facture augmentera, mais si nous prenons uniquement 2 p. 100 de l'augmentation de ces factures, nous pouvons en fait réduire le coût des services téléphoniques à 5 \$ par mois pour toutes les personnes pauvres au Canada. J'ai fait les calculs. C'est à peu près le résultat que l'on obtiendrait.

Je considère qu'un tel régime serait beaucoup plus efficace et ne stigmatiserait pas les gens. Les administrateurs de l'assistance sociale pourraient déterminer qui sont ces gens et leur délivrer ces coupons, une carte ou des chèques une fois par année pour compenser leurs frais téléphoniques. Nous pourrions prendre un certain nombre de mesures pour nous débarrasser de cette distorsion. Cette distorsion représente un coût de 2 milliards de dollars pour la société. Il y a de quoi s'inquiéter. Pour situer les choses dans leur contexte, le montant total que Bell Canada transfère des utilisateurs des services interurbains aux utilisateurs des services locaux n'est que d'environ 2,4 milliards par année. Par conséquent, nous avons une énorme taxe sur ce régime de transfert qui est extrêmement inefficace.



[Texte]

**Senator Spivak:** I do not want to pursue this discussion, because you would have to go into education and other things and I do not want to.

**The Chairman:** Before we leave this topic, if you are going to break up Stentor group between long-distance and domestic, what about the economies of scale of being one company and the economies of scope?

**Mr. Stanbury:** There may be some in the long-distance, and I would not mind at all if they wanted to stay as a group, in other words, literally merge their long-distance outfits, because we have lots of competition in long-distance. However, they have exhausted whatever economies of scale or scope there are at the local. They are what they are already. The fact that it comes under different ownership does not change that at all. The point is that it is not altered by changing its ownership.

The advantages that they have of vertical integration are largely questions of market power. They are not really efficiency gains. That is what the U.S. experience shows. There were no efficiency losses by the fact that the U.S. has different owners of the local system from the long-distance system.

**The Chairman:** Some of the Baby Bells have grown quite big.

**Mr. Stanbury:** Yes. In fact they are proposing now to be allowed to go into long-distance.

**Senator Thériault:** I am not very knowledgeable about technology. When I sit back at home or in my office and I think of Internet, my mind sometimes goes back to 80 or 90 years ago when the first telephone appeared.

When you talk about the last mile, it brings to mind the arguments that I used to hear a long time ago about rural electrification or rural telephone services. You teach in British Columbia, you are close to the American border, and according to your theory that is the way to go in all ways.

**Mr. Stanbury:** No, not in every way.

**Senator Thériault:** You just said that we should write a cheque to the poor people for telephones. I have been through that. The middle-income people will not write a cheque for the poor people because the middle-income people do not think the poor people should have telephones.

The subsidies that we have had in Canada over the years have not all worked well. I am the first to admit that. However, it has provided services to people. We still have a lot of rural Canadians. More and more people want to work in their homes in rural areas with computers and the Internet.

[Translation]

**Le sénateur Spivak:** Je ne veux pas poursuivre cette discussion parce qu'il faudrait alors se pencher sur l'éducation et d'autres questions et je n'en ai pas envie.

**Le président:** Avant de passer à une autre question, si l'on divisait le groupe Stentor en deux, c'est-à-dire une entité s'occupant des services interurbains et l'autre s'occupant des services locaux, qu'advierait-il des économies d'échelle et des économies de diversification que permet le regroupement de ces services dans une seule compagnie?

**M. Stanbury:** Certaines sont peut-être possibles sur le marché de l'interurbain, et je n'aurais aucune objection à ce que ces services continuent à relever d'un seul groupe, en d'autres mots, qu'ils fusionnent littéralement leurs services interurbains, parce qu'il y a beaucoup de concurrence dans l'interurbain. Cependant, ils ont épuisé toutes les économies d'échelle ou de diversification qui existent au niveau des services locaux. Les économies qui existent étaient déjà là. Le changement de propriété ne modifie en rien cet aspect.

Les avantages qu'offre l'intégration verticale se situent surtout au niveau de la puissance commerciale. Il ne s'agit pas vraiment de gains en efficacité. C'est ce que l'expérience américaine démontre. Aux États-Unis, le fait que le réseau local et le réseau interurbain aient des propriétaires différents n'a entraîné aucune perte d'efficacité.

**Le président:** Certains des petits revendeurs de Bell ont connu une assez forte croissance.

**Stanbury:** Oui. En fait, ils souhaitent être autorisés à se lancer sur le marché de l'interurbain.

**Le sénateur Thériault:** Je ne connais pas grand chose à la technologie. Quand je suis assis à la maison ou à mon bureau et que je pense à l'Internet, je songe parfois à l'apparition du premier téléphone, il y a 80 ou 90 ans.

Lorsque vous parlez du dernier mille, cela me rappelle les discussions que j'ai entendues il y a longtemps à propos de l'installation de l'électricité ou des services téléphoniques dans les régions rurales. Vous enseignez en Colombie-Britannique, vous êtes près de la frontière américaine, et selon votre théorie, c'est la voie à suivre systématiquement.

**M. Stanbury:** Non, pas systématiquement.

**Le sénateur Thériault:** Vous venez de nous dire que nous devrions donner des chèques aux pauvres pour qu'ils paient leur service téléphonique. Je sais ce qui va se passer. Les gens de la classe moyenne ne donneront pas de chèques aux pauvres parce qu'ils estiment que les pauvres ne devraient pas avoir de téléphone.

Les subventions que nous avons eues au Canada au fil des ans n'ont pas toutes bien fonctionné. Je suis le premier à le reconnaître. Cependant, elles ont permis d'offrir des services aux gens. Il y a encore beaucoup de Canadiens qui vivent en milieu rural. Dans les régions rurales, de plus en plus de gens veulent travailler chez eux en utilisant leur ordinateur et Internet.

[Text]

I do not know which way to go, but I am afraid that if there is no national policy on that last mile about which you speak, there will be a greater division of services between areas of the country and between people in the country.

Think for a minute about what is happening in the United States with the "new right". Their Congress passed a law whereby no one can receive welfare assistance for more than five years, and that is with respect to food. Do you think that this kind of thinking would provide subsidies for the Internet or for telephone service? What do you think Americans or Canadians will think if they are told that their cost for the use of Internet will increase in order that someone can write a cheque to the poor? Do you think they will buy that? You just made the point yourself with regard to long-distance telephone. If you had your way, you would increase the cost of long-distance in order to lower the cost of local service.

**Mr. Stanbury:** No, just the opposite. I want to increase the local so that it covers all the costs.

**Senator Thériault:** Of long-distance?

**Mr. Stanbury:** All the costs of the local. Right now there is a subsidy.

**Senator Thériault:** You cannot have the long-distance without the local. Part of the problem of Sprint and Unitel — which has gone broke — is that they did not have the local infrastructure.

**Mr. Stanbury:** That was not the problem.

**Senator Thériault:** They do not have it yet, do they? I follow you. I know what you are saying is what the thinking is, but it bothers me.

**Mr. Stanbury:** Let me respond specifically to your concern about people in rural areas. First, local subscribers in Regina pay about two and a half times what it costs to supply them relative to what is paid in rural areas. There is a cross-subsidy between the rural and the urban in favour of the rural. That certainly has increased the penetration rate. There is no question about it.

The point is that 98 per cent of all households are already on the net by means of a telephone line. What we are talking about is going from a 64K twisted copper pair up to switch broad band service over that last mile. Once you start aggregating telephone traffic, you immediately go to fibre anyway. It is only that last mile that we are talking about. That cost — and I am relying on other people's estimates — is in the order of a thousand dollars a household.

What I do not know about that estimate, for example, is whether that assumes that you do a whole neighbourhood at a time or one at a time. What is already happening is that people who already have a big computer and are doing a lot of fancy graphics and so forth have already gone to SaskTel, BCTel or Bell and paid \$1,500 to put in a line just for them.

[Traduction]

J'ignore la voie que nous devrions suivre, mais je crains que si nous n'adoptons pas de politique nationale sur ce dernier mille dont vous parlez, il y a aura une disparité encore plus grande au niveau des services entre les régions du pays et entre les gens du pays.

Songez un instant à ce qui se passe aux États-Unis depuis l'avènement de la «nouvelle droite». Le Congrès vient d'adopter une loi selon laquelle personne ne peut recevoir d'aide sociale pendant plus de cinq ans et là on parle de nourriture. Pensez-vous qu'avec une telle mentalité on subventionnera l'Internet ou les services téléphoniques? À votre avis, que penseront les Américains ou les Canadiens si on leur dit qu'ils devront payer plus cher pour utiliser l'Internet parce qu'on veut émettre des chèques aux pauvres? Croyez-vous qu'ils seront d'accord? Vous venez vous-même de présenter cet argument en ce qui concerne les services interurbains. S'il n'en tenait qu'à vous, vous augmenteriez le coût de l'interurbain pour diminuer le coût des services locaux.

**M. Stanbury:** Non, c'est en fait le contraire. J'augmenterais le coût des services locaux pour qu'il couvre l'ensemble des coûts.

**Le sénateur Thériault:** De l'interurbain?

**M. Stanbury:** Tous les coûts des services locaux. À l'heure actuelle, ces coûts sont subventionnés.

**Le sénateur Thériault:** Il est impossible d'avoir des services interurbains sans services locaux. Une partie du problème de Sprint et d'Unitel — qui a fait faillite —, c'est que ces compagnies n'avaient pas d'infrastructure locale.

**M. Stanbury:** Ce n'est pas là que se situait le problème.

**Le sénateur Thériault:** Ils n'ont pas encore l'infrastructure, n'est-ce pas? Je comprends votre point de vue. Je sais que vos propos reflètent l'opinion générale, mais cela m'inquiète.

**M. Stanbury:** Laissez-moi d'abord répondre à votre question concernant les régions rurales. D'abord, par rapport aux services qu'ils reçoivent, les abonnés locaux à Regina paient deux fois et demi de plus que les abonnés ruraux. Les régions urbaines financent les régions rurales, ce qui a permis d'accroître le taux de pénétration. Il n'y a aucun doute là-dessus.

Le fait est que 98 p. 100 de tous les foyers sont déjà branchés sur le réseau au moyen d'une ligne téléphonique. Il est question de remplacer les fils de cuivre torsadé 64K par un réseau commuté à large bande sur ce dernier mille. Dès que vous commencez à regrouper le trafic téléphonique, vous entrez immédiatement dans le monde de la fibre optique. Nous ne parlons que du dernier mille. Le coût — et je me fie aux chiffres fournis — devrait être de mille dollars par foyer.

Je ne sais pas si, pour arriver à ce calcul, par exemple, on part du principe que l'on va procéder quartier par quartier. Les gens qui déjà un ordinateur et qui s'amuse à faire des tableaux compliqués ont déjà communiqué avec SaskTel, BCTel ou Bell et versé 1 500 \$ pour se faire installer une ligne.



## [Texte]

When they go to sell their house, one of the featured things in the ad will be — in addition to four bedrooms, three bathrooms — is they will have a T1 line, which people in the trade will know is a big broad band line that allows you to pump all the video stuff through it and run a business at home using high-technology.

We are talking about that last mile and an additional thousand dollars. However, the problem you will have if you want to do it universally is not only the cost but also the complimentary equipment that goes with it in the household. Right now, approximately 33 per cent of Canadian households have a microcomputer. That number is growing rapidly. Only about a third of those actually have a modem and connect it through the telephone line. They thus have the ability to be on the net if they want to be, because then they need to have an access provider et cetera.

In fact, in rural areas in the United States, in some states, one of the more interesting developments is — because people want to telecommute and they want to be able to get out of large cities and so forth — that they have been the most progressive in investing in that infrastructure, in broad band communications links and powerful switches et cetera. It is not obvious to me that we will not do this. I am suggesting that we think carefully about doing it too fast and doing it for people who will not fully utilize it.

I am not opposed to subsidies. However, not everyone should be subsidized. The poor need the subsidies. I am willing to use the Statistics Canada low-income cut-off. There are all types of definitions. It boils down to subsidizing 25 per cent of the population, not the rest of us who can afford it. It is inefficient to do it that way.

**Senator Thériault:** Many things, including governments, are not efficient. I am not sure that all our administrators in universities are efficient.

**Mr. Stanbury:** I can attest that they are not.

**Senator Thériault:** That is the problem. However, they do the job and thank God we have them. Would you close them all?

**Mr. Stanbury:** No, however I would expose them to competition, the effect of which will force them to be more efficient.

**Senator Thériault:** Even the U.S. has not gone that far.

**Mr. Stanbury:** I am willing to give up tenure any time you want. One of the advantages of it is I can come here and say things frankly that you will not hear in many forums from people who have a well-established, economic interest. My economic interest is not attached to these words. I am not even subsidized to come here.

**Senator Thériault:** I am not concerned at my age with tenure, however some people are when they are 25 or 35 and they have three or four kids.

## [Translation]

Lorsqu'ils vont vendre leur maison, ils vont préciser dans l'annonce qu'ils ont — en plus de quatre chambres à coucher, trois salles de bain — ce que les gens du métier appellent une ligne T1, c'est-à-dire une ligne à large bande qui permet de capter tous les trucs vidéo et de diriger une entreprise à domicile grâce aux techniques de pointe.

Il est question ici de ce dernier mille et d'une somme supplémentaire de 1 000 \$. Toutefois, si vous voulez que tout le monde ait accès au service, vous devez tenir compte non seulement du coût, mais aussi du matériel connexe qui doit être installé. À l'heure actuelle, environ 33 p. 100 des foyers canadiens ont un micro-ordinateur. Ce pourcentage augmente rapidement. Le tiers seulement ont un modem qui est connecté à la ligne téléphonique. Ils ont donc la possibilité d'être branchés sur le réseau s'ils le désirent, mais ils ont besoin pour cela d'une ligne d'accès, et cetera.

En fait, dans les régions rurales aux États-Unis, certains États — parce que les gens veulent être en mesure de faire du télétravail, de sortir des grandes villes, ainsi de suite — ont décidé d'investir dans cette infrastructure, dans les réseaux de communications à large bande, les interrupteurs puissants, et cetera. Il n'est pas dit que nous ne ferons pas la même chose. Il faut toutefois agir avec prudence, ne pas précipiter les choses et installer des services que les gens n'utiliseront pas pleinement.

Je ne suis pas contre les subventions. Toutefois, je ne crois pas qu'il faudrait en accorder à tout le monde. Ce sont les pauvres qui ont besoin de subventions. Je suis disposé à utiliser le seuil de faible revenu établi par Statistique Canada. Il y a toutes sortes de définitions. Il est question de subventionner 25 p. 100 de la population, non pas ceux qui peuvent se permettre le service. Cette façon de procéder n'est pas très efficace.

**Le sénateur Thériault:** Il y a bien des choses, y compris les gouvernements, qui ne sont pas efficaces. Je ne suis pas convaincu que tous nos administrateurs dans les universités sont efficaces.

**M. Stanbury:** Je peux vous dire qu'ils ne le sont pas.

**Le sénateur Thériault:** C'est ça, le problème. Toutefois, ils font le travail et nous pouvons remercier Dieu de les avoir. Est-ce qu'on devrait fermer tous les établissements?

**M. Stanbury:** Non, toutefois, je les exposerai à la concurrence, ce qui les obligerait à être plus efficaces.

**Le sénateur Thériault:** Même les États-Unis ne sont pas allés jusque-là.

**M. Stanbury:** Je suis prêt à abandonner ma permanence à n'importe quel moment. Cela me permettrait de venir ici et de vous dire ouvertement des choses que vous n'entendrez pas dans les nombreuses tribunes où se réunissent des gens qui ont des intérêts économiques bien précis. Je ne suis pas ici pour défendre des intérêts économiques. Je ne suis même pas payé pour venir ici.

**Le sénateur Thériault:** À mon âge, la permanence n'a pas tellement d'importance. C'est une question qui préoccupe plutôt les gens qui ont 25 ou 35 ans et qui ont trois ou quatre enfants.

[Text]

**Senator Spivak:** I thought tenure protected individuals. They should be able to say whatever they want if you have tenure, not the opposite. If there is competition, they will be afraid to say whatever they want.

**Mr. Stanbury:** In fact, the intense competition of excess demand is the best protection that a person can have in an intellectual job, because if one boss does not like you there are others that do. It is demand for your services that gives you independence.

**Senator Atkins:** I heard your 12 points and I find them interesting. I want to move now to a broader question. In view of the progress that is being made with technology where we can hardly keep up with what is going on these days, does our system have the mechanisms to address the kinds of issue you raise in your 12 points so that we can continue to be on the cutting edge? Is the CRTC structured in a way that it deals with a lot of the issues that are emerging so quickly? Does it have the qualified people to understand what is happening?

**Mr. Stanbury:** The CRTC, as compared to other countries, has a real advantage. This is a convergence where a whole variety of technologies are coming together to a confluence. The CRTC is responsible jurisdictionally for both the Telecommunications Act and the Broadcasting Act. That is an advantage, although historically they tended to separate commissioners in dealing with those issues.

In a sense, it has legal capabilities now to bring those things together. Let us take a look at the rest of the government, because if you are thinking about whether we have the right system, the answer I would say is no. The perfect illustration is Heritage Canada, which has "exclusive jurisdiction" more or less policy-wise over the matters regarding the Broadcasting Act and the Canadian content in all those broadcasting-related matters. The Department of Industry deals with the telecom side of the house. But are these things coming together? Would it not be better policy-wise to put them under a common umbrella? There will be specialists in there by definition who know more about some issues than others.

This committee deals with telecommunications and communications. Those things are increasingly becoming substitutes. When I last spoke to the parliamentary committee in the House, I did so over video because I thought we could save money. We should take advantage of the new technology. But this committee, while dealing with those two subjects, does not address matters of Canadian heritage. There is a separate committee for that. Am I right, senator?

**The Chairman:** That is true.

**Mr. Stanbury:** Am I right there may be a little jealousy if you were to get into those areas too much or they were to trample heavily in telecom? Is that a possibility? I suggest we recognize convergence in terms of the committees that address these issues and the departments.

**Senator Atkins:** Maybe that must be done before we address some of the issues you have raised.

[Traduction]

**Le sénateur Spivak:** Je pensais que la permanence protégeait les gens. Ils devraient pouvoir dire ce qu'ils veulent, non pas le contraire. S'il y a de la concurrence, ils auront peur de dire le fond de leur pensée.

**M. Stanbury:** En fait, la vive concurrence que provoque la demande excédentaire est la meilleure protection qu'un intellectuel puisse avoir, parce que si un patron ne vous aime pas, il y en a d'autres qui s'intéressent à vous. C'est la demande pour vos services qui vous donne une certaine autonomie.

**Le sénateur Atkins:** Je trouve vos 12 points très intéressants. J'aimerais maintenant vous poser une question plus générale. Compte tenu du fait que la technologie évolue très rapidement aujourd'hui, est-ce que notre système nous permet de nous attaquer aux questions que vous soulevez dans votre déclaration pour que nous puissions continuer de rester à l'avant-garde de l'industrie? Le CRTC est-il en mesure de faire face aux nombreux problèmes qui surgissent si rapidement? A-t-il les compétences voulues pour comprendre ce qui se passe?

**M. Stanbury:** Le CRTC, comparativement à ce qui se passe dans d'autres pays, détient un avantage réel. On assiste à une convergence de toute une variété de technologies. Le CRTC est chargé d'appliquer à la fois la Loi sur les télécommunications et la Loi sur la radiodiffusion. Cela constitue un avantage, même s'il a tendance depuis toujours à scinder ces dossiers.

Dans un sens, il a maintenant la capacité juridique de regrouper ces domaines. Jetons un coup d'oeil sur le reste du gouvernement, parce que si vous cherchez à savoir si nous avons un bon système, la réponse est non. L'exemple parfait est celui de Patrimoine Canada, qui a plus ou moins la «compétence exclusive» pour tout ce qui touche à la Loi sur la radiodiffusion et le contenu canadien des émissions radiodiffusées. Le ministère de l'Industrie est responsable du volet télécommunications. Mais sommes-nous en train d'assister à une convergence de ces intérêts? Ne serait-il pas préférable, sur le plan de la politique, de les regrouper sous un même chapeau? Il y a des spécialistes, par définition, qui en savent plus que d'autres sur certaines questions.

Le comité s'occupe des télécommunications et des communications, deux domaines qui se recoupent de plus en plus. La dernière fois que j'ai pris la parole devant le comité de la Chambre, j'ai utilisé un vidéo parce que je pensais que cela serait plus économique. Nous devrions tirer parti de la nouvelle technologie. Mais ce comité-ci, quand il étudie ces deux domaines, ne se penche pas sur les questions qui ont trait au patrimoine canadien. Il y a un comité distinct pour cela. Est-ce exact, sénateur?

**Le président:** C'est exact.

**M. Stanbury:** Ai-je raison de dire qu'il y aurait peut-être un peu de jalousie si vous vous avanciez trop dans ces domaines ou s'ils se mettaient à examiner en profondeur la question des télécommunications? Est-ce là une possibilité? Je crois qu'il devrait y avoir convergence entre les comités qui examinent ces questions et les ministères.

**Le sénateur Atkins:** Il faudrait peut-être le faire avant que nous abordions certaines des questions que vous avez soulevées.



[Texte]

**Mr. Stanbury:** Or at least meet jointly as a start.

**Senator Atkins:** It was not that many years ago that the Broadcasting Act was revised. No sooner had we passed it than it was almost outdated in many ways in dealing with some of the issues and problems that are confronting us in this whole area. This area is moving quicker than almost any other area. Is that true?

**Mr. Stanbury:** I think that is true. I study quite a number of areas of public policy. One of the problems of trying to keep up in the telecommunications area is that I have to give up on other things, because I cannot possibly keep astride of this bunch of horses all going off in different directions. It is very demanding. I agree that it is perhaps the most dynamic. I also think it is amongst our most important.

The highway committee report correctly points out that this is an enabling technology. It has far-reaching impact. I like your emphasis on considering its importance to Canada's international competitiveness. That is a terribly important dimension to work on. However, I still suggest that perhaps the two committees ought to meet jointly. Perhaps you ought to bring officials from both departments simultaneously in order to allow them to grapple with what the other has to think about.

I am seeing that in principle there is convergence, but operationally it appears to me, at this stage, that convergence in Canada is operating by a dominance of the broadcast objectives. That has implications for the effectiveness of some of the other ideas that are coming from the telecom industry in terms of competition.

**Senator Atkins:** Is it more emotional involvement too?

**Mr. Stanbury:** Perhaps that is the case. I certainly find that when I raise these questions I get people very upset. I am quite aware of that fact. It is said that one job of a professor is to comfort the afflicted and afflict the comfortable.

**The Chairman:** As an offshoot of Senator Atkin's question, would you like to comment on whether we have it right in Canada now? It seems that making regulatory decisions in Canada today has become a tennis match between the CRTC and cabinet. This often produces great uncertainty for the people who are getting ready to lay out a few hundred million dollars for a new project and are waiting to find out what will be the policy. Do we have it right vis-à-vis cabinet orders and the CRTC?

**Mr. Stanbury:** I thought it was a really suitable innovation when we brought in the *a priori* orders; that is, where the government is seized of a particular issue in this evolving area and it wants to, in a sense, dictate or specify the policy that the CRTC shall take into account. I like that idea. I think it is a good one. The process of putting it in place seems to be a little slow, but I think that is the right thing.

[Translation]

**M. Stanbury:** Ou du moins tenir des réunions mixtes au début.

**Le sénateur Atkins:** La Loi sur la radiodiffusion a été révisée il n'y a pas si longtemps. Nous l'avions à peine adoptée qu'elle était à bien des égards déjà presque dépassée pour ce qui est de certains problèmes auxquels nous sommes confrontés dans ce vaste domaine. Ce secteur évolue plus vite que les autres, n'est-ce pas?

**M. Stanbury:** Oui. Je m'intéresse à un grand nombre de questions d'intérêt public. Si je veux me tenir au courant de ce qui se passe dans le domaine des télécommunications, je dois laisser tomber certains dossiers, parce que je ne peux absolument pas m'éparpiller dans tous les sens. C'est très difficile. Il est vrai que ce secteur est peut-être le plus dynamique. Je crois aussi qu'il figure parmi les plus importants.

Le rapport du comité sur l'autoroute de l'information signale que cette technologie procure un avantage concurrentiel. Elle a des répercussions profondes. Je suis heureux de voir que vous considérez qu'elle a un impact majeur sur la position concurrentielle du Canada à l'échelle internationale. Il s'agit là d'une question fort importante. Toutefois, je continue de croire que les deux comités devraient tenir des réunions mixtes. Vous pourriez peut-être convoquer des fonctionnaires des deux ministères en même temps pour qu'ils puissent avoir une idée des questions que l'autre doit aborder.

Je constate qu'il y a, en principe, convergence de l'industrie. Toutefois, il me semble que, à ce stade-ci, la convergence au Canada est dominée par les objectifs en matière de radiodiffusion. Cela a un impact sur l'efficacité de certaines initiatives prises par l'industrie des télécommunications pour accroître la concurrence.

**Le sénateur Atkins:** Leur participation n'est-elle pas aussi plus émotive?

**M. Stanbury:** Peut-être. Je constate que lorsque j'aborde ces questions, cela énerve beaucoup les gens. J'en suis très conscient. On dit qu'un professeur a pour rôle entre autres d'aider ceux qui ont de la difficulté et de rendre la vie dure aux autres.

**Le président:** J'aimerais poser une question qui s'ajoute à celle du sénateur Atkins. Pouvez-vous nous dire si nous sommes actuellement dans la bonne voie? Le processus décisionnel au Canada ressemble aujourd'hui à un match de tennis entre le CRTC et le Cabinet. Cela crée beaucoup d'incertitude pour les gens qui s'approprient à consacrer des centaines de millions de dollars à un nouveau projet et qui attendent de connaître la politique. Est-ce que nous sommes sur la bonne voie en ce qui a trait aux décrets du Cabinet et les décisions du CRTC?

**M. Stanbury:** Pour moi, l'adoption de décrets *a priori* constituait une très belle innovation; il s'agit des décrets que rend le gouvernement lorsqu'il est saisi d'une question précise dans ce domaine en évolution et qu'il veut, dans un sens, dicter ou préciser la politique que le CRTC doit prendre en considération. J'aime ce concept. Je le trouve intéressant. Il faut du temps pour mettre en place le processus, mais je pense que c'est une très bonne chose.

[Text]

I am much more troubled by the question of ex-post or political appeals, as I have been since I led the Economic Council regulation reference 20 years ago when we examined this. On the other hand, I always describe Canada as a "belt and suspenders" country. We are a little bit insecure about our institutions so we allow the CRTC to regulate, but then we have cabinet appeals to ensure that they do not "get it wrong" on some big issues where the cabinet has certain policy choices that it wants to signal.

**The Chairman:** Is that working?

**Mr. Stanbury:** It depends on your perspective. If you were the successful appellant on 94-19, then you will think it is a good thing. I happen to think that the cabinet decision on that one was a mistake, but that is a personal view. Nevertheless, it is an institutional design question, and I am troubled by the idea that if that becomes used quite frequently —

**The Chairman:** Which it is.

**Mr. Stanbury:** It appears to be. Historically it was used fairly infrequently. It was kind of like a steam valve. When intense pressures were created, the cabinet could be appealed to. However, often times the cabinet simply referred the matter back or refused to overturn a decision. Now the cabinet appears, in the very short term, to be more "activist" in terms of wanting to influence policy.

My point is that it should try, to the greatest extent possible, to do it ex-ante rather than ex-post. I happen to be against political appeals from the cabinet in terms of institutional design, but I am also aware that there is a large fraction of opinion that supports it, that thinks it is useful and brings to bear another dimension that is not dealt with by the CRTC. Therefore, my answer is a bit equivocal, other than to say that the ex-ante thing is a good one.

**The Chairman:** Dr. Stanbury, I handed you a quote from an article entitled "Japan's telecommunications industry". I should like to read a couple of paragraphs to you and ask you to comment because it deals specifically with the international competitiveness that we are studying. I should like to have your views on what things Canada should be doing vis-à-vis policy.

In order to establish an effective regulatory framework for the international competitive market we need a new concept for the telecommunications industry and new ideas for regulation. For this to come about the harmonization of different countries' telecommunications policies will become more important.

To harmonize telecommunications policies, two aspects are of particular importance: the first is industrial policy, and the second is universal service policy. In terms of industrial policy the establishment of rules for competition is the most important issue to be resolved between different countries.

Do you agree with that statement?

[Traduction]

Ce qui me préoccupe davantage, c'est la question des appels ex-post, des appels politiques, une question qui me préoccupe depuis que j'ai dirigé l'étude relative au mandat sur la réglementation du Conseil économique, il y a 20 ans. J'ai toujours pensé que le Canada était un pays excessivement prudent. Comme nous manquons un peu de confiance à l'égard de nos institutions, nous demandons au CRTC de réglementer. Mais nous avons aussi les appels au Cabinet, qui permettent de faire en sorte que le conseil prenne la décision qui s'impose dans certains grands dossiers où le Cabinet entend suivre une orientation bien précise.

**Le président:** Est-ce une bonne chose?

**M. Stanbury:** Cela dépend. Si vous avez remporté l'appel dans le cadre de la décision 94-19, vous allez penser que c'est une bonne chose. Pour ma part, j'estime que le Cabinet n'a pas pris la bonne décision dans ce dossier, mais c'est mon opinion personnelle. Néanmoins, c'est l'institution ici qui est en cause et l'ennui, c'est que si l'on y a recours trop souvent...

**Le président:** Comme c'est le cas.

**M. Stanbury:** Cela semble être le cas. Jusqu'ici, on y a eu recours que très rarement. C'est comme une soupape de vapeur. Lorsque la pression est intense, on fait appel au Cabinet. Sauf que dans le passé, le Cabinet ne faisait que renvoyer la question au CRTC ou refusait de renverser la décision. Aujourd'hui, il semble pour l'instant jouer un rôle plus «actif» en ce sens qu'il veut influencer la politique.

Il devrait, dans la mesure du possible, intervenir avant que la décision ne soit prise plutôt qu'après. Je suis contre les appels du Cabinet qui sont de nature politique. Toutefois, je sais qu'un important segment de la population appuie cette démarche et la juge utile, puisqu'elle permet d'apporter une dimension nouvelle au problème. Ma réponse peut vous sembler un peu ambiguë, mais je pense que le fait d'intervenir avant que la décision soit prise est une bonne chose.

**Le président:** Monsieur Stanbury, je vous ai remis le passage d'un article portant sur l'industrie des télécommunications du Japon. J'aimerais vous en lire quelques paragraphes parce qu'ils portent explicitement sur la compétitivité internationale, le sujet à l'étude. J'aimerais savoir ce que, selon vous, le Canada doit adopter comme politique.

Pour mettre en place un cadre de réglementation efficace de la compétitivité internationale, il nous faut repenser de fond en comble notre conception de l'industrie des télécommunications et de sa réglementation. L'harmonisation des programmes de télécommunications des différents pays prendra donc plus d'importance.

En vue d'harmoniser ces programmes de télécommunications, deux éléments priment: d'une part, la politique industrielle et, d'autre part, la politique d'universalité des services. En ce qui concerne la politique industrielle, l'établissement de règles relatives à la concurrence est l'élément crucial sur lequel devront s'entendre les pays.

Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?



[Texte]

Telecommunications companies have to compete with each other while interconnecting their networks. There are some kinds of rules, such as ONP, OND, ONA, for global interconnection but they are not harmonized internationally today.

With regard to universal service, we have no common concept of universal service and who should provide it. This is also an important issue in relation to future telecommunications infrastructure development.

Would you like to comment on those issues and tell me whether you see them as being pressing issues in the world today and, if so, what role should Canada play in trying to bring some order to those problems?

**Mr. Stanbury:** I disagree with the first paragraph. In fact, one of the modern miracles of interstate relations is that you can make a telephone call from 100-odd countries to another 100-odd countries. It may be more expensive than you would like, and some countries that are dictatorships may have very few telephones in order that they can control and monitor those communications, but one of the great wonders of our world is the fact that we are all interconnected in that way.

The biggest problem with regard to the distribution of the world's telephones is that there are huge areas of Africa and Asia, particularly China and some of the other poorer Asian countries, that are simply not telephoned enough; that is, they do not have enough people on the network.

The world's population is some 5.5 billion and there are about 1 billion telephone lines in the world. That gives you some sense of the proportions. By the way, a higher fraction of people in the world have a television than have a telephone. It is only slightly different, but it puts it in perspective. We do have interconnection.

**The Chairman:** Most of those telephone users don't have cable though.

**Mr. Stanbury:** That is true. Ted Rogers has not got to China yet, but he will.

We are interconnected at the international level in the sense that one nation's system is connected to another, and the International Telecommunications Union has been instrumental in achieving that state.

It gets trickier when you want pure private systems, for example. Right now everything has to funnel through the country's national policies on the ITU connections, for which there are not only established legal and technical rules but established market rules. I think that statement is just too strong, so I would challenge it.

Would it be desirable to make it easier and faster for alternative suppliers to be able to interconnect with national systems and so forth? Yes, I think that would be highly desirable, because the virtues of competition are enormous. However, many countries, as

[Translation]

Les entreprises de télécommunications doivent rivaliser entre elles tout en interconnectant leurs réseaux. Il existe différents genres de règles visant l'interconnexion mondiale, par exemple ONP, OND, ONA, mais elles n'ont pas été harmonisées à l'échelle internationale.

En ce qui concerne l'universalité du service, nous n'avons pas de notion commune de l'universalité ni de ceux qui devraient l'offrir. Cette question a aussi de l'importance pour le développement futur de l'infrastructure des télécommunications.

Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet? À votre avis, ces questions sont-elles pressantes actuellement et, dans l'affirmative, quel rôle le Canada doit-il jouer pour essayer d'y mettre de l'ordre?

**M. Stanbury:** Je ne suis pas d'accord avec ce que l'on dit dans le premier paragraphe. En fait, l'un des miracles contemporains des relations interétatiques, c'est que l'on peut appeler de quelque 100 pays vers quelque 100 autres. Les frais d'appel sont peut-être un peu plus chers que vous ne l'auriez souhaité, et certaines dictatures limitent le nombre d'appareils sur leur territoire afin de pouvoir contrôler et surveiller les communications. Cependant, le monde actuel a ceci de merveilleux que nous pouvons tous communiquer.

Le plus grand problème que soulève la répartition des appareils téléphoniques dans le monde, c'est qu'il existe de grands pans d'Afrique et d'Asie, particulièrement en Chine et dans certains pays asiatiques plus pauvres, où on n'utilise pas assez le téléphone, c'est-à-dire qu'il n'y a pas suffisamment d'abonnés.

Pour bien situer le problème, je signale que la planète compte 5,5 milliards d'habitants et seulement un milliard de lignes téléphoniques environ. Soit dit en passant, plus de gens ont un téléviseur qu'un appareil téléphonique. Ce n'est pas tout à fait la même chose, mais cela vous donne une idée. L'interconnexion existe.

**Le président:** Par contre, la plupart des utilisateurs du téléphone ne sont pas abonnés à un réseau de câblodistribution.

**M. Stanbury:** C'est vrai. Ted Rogers n'est pas encore passé par la Chine, mais cela viendra.

Il existe une interconnexion internationale en ce sens que les réseaux des différents pays sont connectés les uns aux autres. L'Union internationale des télécommunications a contribué à cette évolution.

Les choses se compliquent quand on veut mettre en place des réseaux strictement privés, par exemple. Actuellement, tout doit se faire selon la politique nationale de chaque pays en matière de connexions de l'UIT, qui sont régies non seulement par des règles juridiques et techniques bien établies, mais aussi par des règles commerciales. Je contesterai cette affirmation, trop forte à mon avis.

Serait-il souhaitable d'offrir aux autres fournisseurs la possibilité de s'interconnecter avec des réseaux nationaux plus facilement et plus rapidement, et ainsi de suite? Oui, je crois que cela serait très utile, en raison des grandes vertus de la

[Text]

you know, still run a post telegraph and telephone monopoly, and even countries like Germany and France are being slow to give that up.

**The Chairman:** Germany is going public next year.

**Mr. Stanbury:** That is right, but they have not been terribly anxious to introduce competition. They are privatizing, but I am talking about the introduction of competition. They have been rather slow compared to North America.

It is true that we do not have a common concept of universal service. I would go further than that and say that our own definitions are not very good. They are warm and fuzzy and politically palatable, but operationally the politicians usually stay quite a long way away from that, although I think by inference we can say what that amounts to.

I do not think it matters very much what different concepts different countries use if they all use direct cash subsidies to achieve the objective, because that way you can have competition, and transnational competition, and simply pay those cash subsidies to the people for which you want to ensure universal service.

**The Chairman:** You heard what Senator Thériault said about your cash subsidies though.

**Mr. Stanbury:** I am more optimistic about Canadians on that front than is he. I would raise this question: If the only way you can deliver on something is to hide its implications from the people who are paying the freight, is that really a moral approach to public policy? A great phrase I have heard is that governments often find they have to do good by stealth. I am always troubled when you have to hide from me the fact that I am paying the freight for someone else and that the only way you can govern or get a majority is to do it that way. That is a value judgment. I believe in doing it up front. If it cannot stand the light of day, maybe it should not survive. I raise that question.

I do not claim to be an expert on international telecommunications. The best way for countries to harmonize their activities is for all of them to embrace competition as rapidly as possible. They should also minimize their foreign ownership constraints. To me, that would be the formula for the cheapest, fastest diffusion of the highest order of technology available.

However, many countries are highly defensive about this, as you know. Some underdeveloped countries, frankly, use the PTT like they use the steel industry and others, as a labour absorption device. If you look at the data, you will discover that in Germany — although it is hardly an underdeveloped country — that the number of workers per thousand lines is double what it is in the United States, or Canada for that matter, although we are somewhat higher than the United States.

[Traduction]

concurrence. Toutefois, de nombreux pays, comme vous le savez, exploitent des services de poste, de télégraphie et de téléphonie monopolistiques, et même des pays comme l'Allemagne et la France ne sont pas empressés d'y renoncer.

**Le président:** Le service allemand sera privatisé l'année prochaine.

**M. Stanbury:** C'est exact, mais les Allemands n'ont pas été plus empressés qu'il faut d'admettre la concurrence. Ils sont en train de privatiser le service, mais je parle d'ouverture à la concurrence. Ils y ont mis moins d'ardeur que l'Amérique du Nord.

Il est vrai que nous n'avons pas une notion commune de l'universalité du service. J'irais même encore plus loin et je dirais que nos propres définitions ne sont pas très bonnes. Ce sont de grands principes flous couchés en termes politiquement corrects. Toutefois, les politiciens hésitent habituellement à les définir, bien que, par déduction, on puisse en dégager un sens.

Si tous versent des subventions en espèces pour réaliser l'objectif, les différents concepts utilisés importent peu, parce que, de cette façon, il y aura de la concurrence, de la concurrence transnationale, et on n'aura qu'à payer les subventions à ceux auxquels on veut offrir un service universel.

**Le président:** Vous avez pourtant entendu ce que le sénateur Thériault avait à dire au sujet des subventions en espèces.

**M. Stanbury:** Je fais plus confiance aux Canadiens que lui à cet égard. Je poserais une question: si, sur le plan de la politique publique, la seule façon de réaliser une promesse est d'en cacher les répercussions à ceux qui en assument le coût, est-ce moralement bien? J'ai entendu dire que les dirigeants constatent souvent qu'ils doivent avoir recours à des moyens détournés pour faire le bien. Lorsque vous devez me cacher le fait que je défraie le coût d'un d'autre et que la seule façon dont vous pouvez gouverner ou obtenir une majorité est d'agir ainsi, j'en suis toujours troublé. C'est un jugement de valeur. J'ai toujours été partisan de la méthode franche. S'il faut taire la vérité, l'idée ne mérite peut-être pas d'être retenue. Je soulève simplement le point.

Je ne me prétends pas expert des télécommunications internationales. Le meilleur moyen pour les pays d'harmoniser leurs activités consiste à embrasser le principe de la concurrence aussi rapidement que possible. Ils devraient aussi réduire au minimum les restrictions qu'ils imposent sur la propriété étrangère. Ce serait à mon avis la meilleure façon de diffuser au moindre coût et le plus rapidement possible la meilleure technologie disponible.

Cependant, de nombreux pays, comme vous le savez, sont sur la défensive à ce sujet. Certains pays sous-développés, en toute franchise, se servent des PTT comme de l'industrie de l'acier ou d'autres industries pour absorber la main-d'oeuvre. Si vous examinez les données, vous constaterez qu'en Allemagne — qui est loin d'être sous-développée —, le nombre de travailleurs par millier de lignes est le double de ce qu'il est aux États-Unis, voire au Canada, bien qu'ici, le nombre soit plus élevé qu'aux États-Unis.



[Texte]

**The Chairman:** They will soon have to downsize.

**Mr. Stanbury:** That is right.

**Senator Spivak:** I have three questions with respect to your points.

With respect to the last-mile problem, I understand what you would not like. However, I did not quite catch what system you would like to put in place so that there will be competition, and what sort of competition are you considering, et cetera.

With respect to the review of Teleglobe and the opening of overseas telecommunications, will that not effectively mean the demise of the Canadian satellite industry?

In terms of opening up everything to competition, how then can we formulate an industrial strategy so that we can provide jobs? It is like all the things that we have done in the communications sector, which has meant jobs for the United States and not necessarily for Canada. I am thinking about the airlines communication system which left Winnipeg.

In your tenth point you mention that it is time to rethink Canadian content requirements. You are right that it will get many people upset. I want to raise such warm and fuzzy things as excellence. Some people characterize the 500 channels as more garbage, in and out. We want to preserve excellence within our peculiar Canadian identity, otherwise the whole earth will be homogenized on the basis of Disneyland. I for one would not like to see that happen. Why not? Look at the power that is there? I met Jack Valenti once. Even though they have 98 per cent of the distribution, they still want 100 per cent. He accosted me on that occasion over the fact that Flora MacDonald, the then minister, wanted a tiny bit of distribution for Canadians.

Cultural sovereignty is an intrinsic value for many reasons, not just tribal ones. It is an enrichment of life. Perhaps competition is so good for us that we should exclude everything else. I do not know if it will add to my quality of life. I would like to preserve a few warm and fuzzies. I would like to hear your thoughts on those points.

**Mr. Stanbury:** I am not opposed to the idea of having a national policy which attempts to reinforce or attain cultural sovereignty. What I find particularly troubling is the methods being used. For example, the new technology permits a high degree of differentiation as among specialized communication messages, et cetera. In other words, you can serve very small markets, and you can do so efficiently.

The second element about technology is that it also permits cost recovery, or price recovery, whatever you want to call it, from those individual subscribers whose tastes run to that end. Let us suppose that we want to ensure a supply of Canadian drama on the airwaves. There are people who really do enjoy it; and more power to them. I do on occasion as well. However, the point is that we can supply that content in the 500-channel universe. Second, we can charge the people who enjoy it the most, which is

[Translation]

**Le président:** Bientôt, ils devront réduire leurs effectifs.

**M. Stanbury:** Vous avez raison.

**Le sénateur Spivak:** J'ai trois questions à vous poser.

En ce qui concerne le problème du dernier mille, je comprends ce qui vous déplaît. Toutefois, je n'ai pas très bien compris ce que vous préconisez comme système pour admettre la concurrence et quelle sorte de concurrence vous envisagez.

Quant à la remise en question de Téléglobe Canada et à la libéralisation du marché des télécommunications transocéaniques, cela ne revient-il pas à sonner le glas de l'industrie du satellite au Canada?

Pour ce qui est d'ouvrir tout grand la porte à la concurrence, comment pourrions-nous, alors, nous doter d'une stratégie industrielle qui nous permettra de créer des emplois? Comme tout ce que nous avons fait dans le secteur des télécommunications, nous nous trouverons à créer des emplois aux États-Unis, plutôt qu'au Canada. Je me souviens notamment du réseau de réservations des compagnies aériennes qui a quitté Winnipeg.

Dans votre dixième point, vous mentionnez qu'il faut repenser les exigences relatives au contenu canadien. Vous avez raison de dire que cela inquiétera beaucoup de gens. J'aimerais parler, entre autres grands principes flous, de l'excellence. D'après certains, l'univers des 500 canaux ne fera qu'augmenter le nombre de mauvaises émissions. Nous souhaitons préserver l'excellence dans ce qui nous confère une identité propre, sans quoi la planète entière sera homogène et ressemblera à Disneyland. Personnellement, cette idée me déplairait. Pourquoi pas? Voyez ce qui se passe. J'ai rencontré Jack Valenti une fois. Bien qu'ils occupent déjà 98 p. 100 du marché de la distribution, ils lorgnent quand même les 2 p. 100 qui restent. Cette fois-là, il voulait me parler du fait que Flora MacDonald, alors ministre, réclamait une toute petite part du marché de la distribution pour les Canadiens.

La souveraineté culturelle est une valeur intrinsèque pour de nombreuses raisons, pas seulement pour des raisons tribales. Elle enrichit notre vie. La concurrence nous réussit peut-être si bien que nous devrions exclure tout le reste. J'ignore si elle ajoutera à ma qualité de vie. J'aimerais conserver quelques grands principes flous. Que pensez-vous de tout cela?

**M. Stanbury:** Je ne suis pas contre l'idée d'une politique nationale qui vise à asseoir notre souveraineté culturelle ou à l'affirmer. Ce qui me trouble particulièrement, ce sont les moyens choisis pour le faire. Ainsi, la nouvelle technologie permet de faire une plus grande distinction entre les différents types de communications spécialisées, et ainsi de suite. En d'autres mots, de très petits marchés peuvent devenir rentables.

Deuxième point au sujet de la technologie, elle permet aussi de récupérer les coûts des abonnés qui l'ont choisie. Supposons, par exemple, que l'on veuille offrir des dramatiques canadiennes sur les ondes. Il existe une clientèle à qui ce genre d'émissions plaît vraiment. Tant mieux pour elle. Moi-même, j'y prends plaisir à l'occasion. Cependant, ce qu'il faut en retenir, c'est que nous pouvons offrir ce contenu dans l'univers des 500 canaux. De plus, nous pouvons le facturer à ceux qui en tirent le plus grand plaisir,

[Text]

called "willingness to pay", and not charge the people who have no interest in it. Therefore, it will flourish under those conditions.

Why should we force people to buy something they do not want? For example, suppose Senator Atkins likes Mercedes but you, Senator Spivak, like Volvos. In a competitive market, you vote with your dollars to decide which kind of quality and type of car you want. If you want excellence in production of broadcast programs — and I want excellence in academia and we want excellence in Senate hearings and so on — then the way to get that is for the people who want excellence and who are willing to pay for it to indicate, through market signals, and it will be produced.

**Senator Spivak:** I have a profound disagreement with that stance, but I will not go into it.

You are also against subsidizing the creators of Canadian content. If we do not subsidize them, how will they compete with those mega giants who are now into content across the United States?

**Mr. Stanbury:** First, they are competing quite nicely now. The export of Canadian cultural products is one of the most rapidly growing areas in the industry.

**Senator Spivak:** Yes, but it is infinitesimal in comparison to the total creation.

**Mr. Stanbury:** Agreed, but it is not infinitesimal as a percentage of the total cost of production of these activities in Canada. One of the problems in the 500-channel universe, particularly in the United States but elsewhere in the world as well, will be a shortage of content. In fact, I would argue that Canadian content producers can look forward to a pretty good demand-pull kind of market in the future.

Concerning the question of these subsidies, I am not necessarily opposed to them. However, I would not want to hide them the way we do now. For example, I think your cable bill it should have two parts to it. There should be a part for the cable services and a part for the CanCom tax. If we were to do that today, about one-third of the bill would be for the CanCom tax. Let us make it open and overt. If it cannot stand the political heat of having the price up front, then perhaps it should perish from this earth.

Personally, I am a little tired of having people in Ottawa tell me what is good for me and that it is so good for me that I should be forced to pay for it whether I want it or not. Further, they will not even tell me how much I am paying for it. Even though I have dark fears that it is more than I probably want to know, I do want to know.

My position on Teleglobe would be to open it up to competition. No, it will not see the end of the satellite industry in Canada. What it will do is force Teleglobe and Telesat Canada to be more efficient. The great bulk of Teleglobe's traffic actually travels by undersea cable. It makes use of satellites, but that is not

[Traduction]

donc à ceux qui sont disposés à le payer sans rien exiger de ceux qui ne s'y intéressent pas. C'est la clé de son succès.

Pourquoi obliger le consommateur à acheter un service dont il ne veut pas? Par exemple, supposons que le sénateur Atkins préfère les Mercedes mais que vous, sénateur Spivak, vous aimez les Volvos. Au sein d'un marché concurrentiel, c'est à vous de dicter au marché, par vos achats, la qualité et la catégorie de voitures qui seront offertes. Si vous voulez préserver l'excellence dans la production d'émissions télédiffusées — moi-même, j'appuie le principe de l'excellence dans les milieux de recherche universitaires, et nous nous attendons tous à de l'excellence de la part du Sénat, et ainsi de suite —, la façon de s'y prendre, c'est d'indiquer, en donnant des signaux au marché, que l'on veut l'excellence et que l'on est disposé à en payer le prix. Vous l'obtiendrez.

**Le sénateur Spivak:** Je suis en net désaccord avec vous à ce sujet, mais je ne veux pas en discuter.

Vous êtes aussi contre la subvention des créateurs d'émissions à contenu canadien. Si nous ne les subventionnons pas, comment pourront-ils livrer concurrence à ces géants de la production des États-Unis?

**M. Stanbury:** Tout d'abord, ils livrent déjà une assez bonne concurrence. L'exportation des produits culturels canadiens est un des secteurs de l'industrie à la croissance la plus rapide.

**Le sénateur Spivak:** Oui, mais il pèse peu dans la balance du total des créations.

**M. Stanbury:** D'accord, mais en termes de pourcentage du coût total de production de ces activités au Canada, il est loin d'être infinitésimal. L'univers multimédias aura pour problème, particulièrement aux États-Unis, mais ailleurs dans le monde aussi, une pénurie de contenu. En fait, je soutiens que les producteurs d'émissions à contenu canadien peuvent s'attendre à un marché assez bien dicté par la demande.

Pour ce qui est des subventions, je n'y suis pas forcément opposé. Toutefois, je ne veux pas qu'on les dissimule comme on le fait actuellement. Par exemple, la facture du service de câblodistribution devrait comporter deux parties: l'une où on détaille le coût des services de câblodistribution et l'autre, la taxe de subvention du service CanCom. Si nous le faisons aujourd'hui, cette taxe représenterait environ le tiers du montant facturé. Agissons avec transparence. Si la simple vue du prix réel indispose tant, peut-être le service ne devrait-il pas exister.

Personnellement, je suis un peu las d'entendre des gens d'Ottawa me dicter ce qui est bon pour moi et ce qui me convient si bien que je devrais être obligé de le payer, que je le veuille ou non. De plus, on refusera même de me dire combien je paie. Même si la vérité fait peur, il faut savoir.

En ce qui concerne Téléglobe, je voudrais que son marché soit ouvert à la concurrence. Non, on ne sonnera pas ainsi le glas de l'industrie du satellite au Canada. Plutôt, on obligera Téléglobe et Télésat Canada à être plus efficaces. La plus grande partie des transmissions de Téléglobe se font en réalité par câble sous-marin.



[Texte]

the biggest part of it. In fact, as I understand, most of it travels by undersea cable.

They are important but they are not that critical to the future of Telesat Canada. Apart from that, Telesat Canada has had protection for over 20-odd years. It was a good argument for an infant industry. It is just that this infant industry is now an ugly teenager. Perhaps the time has come to kick that teenager out into the real world and make them earn their bread. It is sort of an old-fashioned, funny idea of individual responsibility.

Finally, concerning the last-mile problem, I hope you are clear that what we are talking about is replacing the twisted copper pair with the broad band high capacity, probably fibre optics or coaxial, cable. I would propose, as a general policy position, that no one have a monopoly over providing that material.

**Senator Spivak:** Do you mean a monopoly over building that pipe?

**Mr. Stanbury:** Yes, whoever wants to supply it should be allowed to supply it.

The next thing is to make sure that you do not let Bell or any other telco build it into their rate base. If they have such a monopoly, they will have every incentive to gold plate it and to go to the fastest possible universal service whether or not people use it. Whereas if we use a more market responsive approach then, in fact, the rate of roll out will be reflecting what people are willing to pay.

If we still want to subsidize poorer households, and I am willing to do that, then get out your cheque book and send them cheques and get on with it. Do not do it in the traditional Canadian hidden way of cross-subsidies.

I am challenging all the verities possible today, but they need to be challenged.

**Senator Spivak:** You would also be against, of course, the public building of highways, would you not?

**Mr. Stanbury:** No, absolutely not.

**Senator Adams:** Perhaps my questions will be somewhat different because I live in the territories, where a company just bought out Northwest Tel.

We used to be concerned only with having a telephone at home. Now, with everything computerized, we in the territories are finding things more difficult. You have talked about subsidies. We live in an area where freight costs are very high.

Minister Manley appeared before our committee at the beginning of our study and told us that we would have access to almost anywhere through our computers. We could order anything we want from our homes. Were you referring to that type of

[Translation]

Certes, l'entreprise fait appel à des satellites, mais plus souvent qu'autrement, ses transmissions se font par câble sous-marin. En fait, si j'ai bien compris, la plupart des transmissions se font par câble sous-marin.

L'avenir de Télésat Canada n'en dépend pas à ce point. À part cela, Télésat a été protégé pendant plus d'une vingtaine d'années. C'était un argument valable pour une industrie naissante. Le fait est qu'elle est devenue un vilain adolescent. Le temps est peut-être venu de flanquer cet adolescent dehors et de lui apprendre à gagner son pain. Il s'agit en quelque sorte d'une drôle d'idée surannée de responsabilité individuelle.

Enfin, en ce qui concerne le problème du dernier mille, j'espère que vous comprenez bien que nous parlons de remplacer la paire de fils de cuivre torsadés par le réseau à large bande, probablement par un câble à fibres optiques ou coaxial. Je proposerais que l'on se donne comme politique générale que personne ne détient le monopole en ce qui a trait à la fourniture de ce matériel.

**Le sénateur Spivak:** Voulez-vous parler d'un monopole en ce qui a trait à la mise en place de ce réseau?

**M. Stanbury:** Oui, peu importe qui veut en assurer l'approvisionnement devrait pouvoir le faire.

Il faut ensuite s'assurer de ne pas permettre à Bell ou à quelque autre compagnie de téléphone de l'intégrer à leur base tarifaire. Si on leur accordait un tel monopole, on leur donnerait toutes les chances pour qu'ils fassent en sorte que cela rapporte gros et adoptent le service universel le plus rapide possible que les gens l'utilisent ou non. Tandis que si nous tenons compte davantage des besoins du marché, en fait, le taux de désistement reflétera ce que les gens sont prêts à payer.

Si nous voulons quand même subventionner les foyers plus pauvres, je suis prêt à le faire, mais sortez alors vos chèquiers, faites leur parvenir des chèques et allons de l'avant. Ne procédez pas comme cela s'est toujours fait au Canada, par la voie déguisée de l'interfinancement.

Je remets en question toutes les vérités possibles aujourd'hui, mais cela s'impose.

**Le sénateur Spivak:** Vous seriez également contre, bien sûr, la construction de routes au moyen de fonds publics, si je ne m'abuse?

**M. Stanbury:** Non, absolument pas.

**Le sénateur Adams:** Mes questions seront peut-être quelque peu différentes parce que je vis dans les territoires, où une entreprise vient tout juste de racheter la part de Northwest Tel.

Nous avons l'habitude de nous inquiéter de n'avoir qu'un seul appareil téléphonique à la maison. Maintenant que tout est informatisé, nous qui vivons dans les territoires trouvons la situation plus difficile. Nous avons parlé de subventions. Nous vivons dans une région où les frais de transport sont très élevés.

Le ministre Manley a comparu devant notre comité au début de notre étude et nous a dit que nous aurions accès à peu près n'importe quelle destination par l'entremise de nos ordinateurs. Nous pourrions commander tout ce que nous désirons à partir de

*[Text]*

telecommunications today or were you just referring to long-distance? You were talking about poor people being subsidized for this service.

I have a computer at home, and when I use it to communicate with the south I have to pay long-distance rates. Let us say I communicate with a supplier some place in the south. I just have to punch my computer and I get all the information about what he has in stock. If I want to order what he has, I can do so by punching some keys on my computer. Are you talking about subsidizing that type of service or just the long-distance rates?

**Mr. Stanbury:** What we are talking about is putting in broad band and subsidizing both the equipment and the broad band line. In the future, when you want to communicate with your supplier, instead of typing, which you can do on a narrow band line now, a telephone line, you will have a broad band line and you will probably have a video connection. You will be able to have a picture within a picture on your screen while connected to your supplier down in Toronto. You could say, "Harry, I want to order so and so" and he would hold up something and say, "Is this what you want?" You could have a video connection.

I am saying that as society moves toward that broad band capability I am not opposed to subsidizing either remote people or poor people because there is great value in having a large network. However, I do not want to do it through the traditional methods of cross-subsidy. I want to do it through direct cash subsidies.

As a citizen, I have no difficulty in saying that in order to get reasonable monthly rates for the far north, where the population is small and there are great distances, we may need to subsidize the whole region in order to ensure a high level of service. I want to do it overtly through direct cash subsidies so we know what it costs. We will then have an incentive to keep those subsidies down, assuming the quality of service that we think is suitable.

**Senator Adams:** The same thing is occurring with Northwest Tel which wants to get into the cable business. I think local people should be given the first chance to bring cable into the community. Bell Canada wants to get into the cable business because they can make good money at it. The same is true with respect to telephone. There should be some kind of regulation as to what type of monopoly there can be.

We are talking about costs. Right now, mostly at some of the co-ops and some of the private companies, it costs over \$100,000 to insulate the cable they connect to the south so that we can have so many channels coming into the community, for which we pay so much per month.

**Mr. Stanbury:** As you probably know, the CRTC actually has a special rule for the low density small communities in the far

*[Traduction]*

notre foyer. Faisiez-vous allusion aux télécommunications qui existent aujourd'hui ou simplement à l'interurbain? Vous parliez du fait que les pauvres gens sont subventionnés pour ce service.

J'ai un ordinateur à la maison, et lorsque je l'utilise pour communiquer avec quelqu'un dans le Sud, je dois payer des frais d'interurbain. Disons par exemple que je communique avec un fournisseur dans une région du Sud. Je n'ai qu'à enfoncer certaines touches sur mon ordinateur pour obtenir toute l'information dont j'ai besoin sur la marchandise stockée. Si je veux passer une commande, je peux le faire en pressant sur certaines touches de mon ordinateur. Parlez-vous de subventionner ce type de service ou seulement les tarifs interurbains?

**M. Stanbury:** Ce dont nous parlons, c'est d'installer un réseau à large bande et de subventionner tant le matériel que la ligne à large bande. Un jour, si vous voulez communiquer avec votre fournisseur, au lieu d'appuyer sur une touche, ce que vous pouvez faire sur une bande étroite à l'heure actuelle, sur une ligne téléphonique, vous pourrez le faire sur une ligne à large bande et vous disposerez probablement d'un raccordement vidéo. Vous pourrez avoir sur votre écran une image dans l'image pendant que vous serez branchés avec votre fournisseur à Toronto. Vous pourriez lui dire: «Harry, je veux commander telle et telle chose»; il vous montrerait un article et vous dirait: «Est-ce bien ce que tu veux?» Vous pourriez avoir un raccordement vidéo.

Ce que je dis, c'est qu'à mesure que nous progressons vers ce canal à large bande, je ne m'oppose pas à ce que nous subventionnions les habitants des régions éloignées ou les pauvres, parce qu'un vaste réseau comporte beaucoup d'avantages. Cependant, je ne veux pas que nous le fassions en recourant aux méthodes traditionnelles d'interfinancement. Je veux que nous le fassions au moyen de l'aide monétaire directe.

À titre de citoyen, je n'ai aucun mal à dire que pour en arriver à des taux mensuels raisonnables pour le Grand Nord, où la densité de population est faible et les distances importantes, il nous faudra peut-être subventionner toute la région si nous voulons y assurer un service de haut niveau. Je veux que nous le fassions ouvertement en recourant à l'aide monétaire directe de manière à savoir ce qu'il nous en coûte. Cela nous incitera à maintenir l'aide à un bas niveau, en supposant la qualité de service que nous croyons appropriée.

**Le sénateur Adams:** La même chose se passe avec Northwest Tel, qui veut se lancer dans la câblodistribution. Je crois qu'au départ, on devrait donner à des gens de la place la chance d'acheminer le câble jusque chez nous. Bell Canada veut s'immiscer dans ce domaine parce qu'elle peut gagner gros. Il en va de même en ce qui concerne le téléphone. Il devrait y avoir une certaine forme de réglementation quant au type de monopole.

Nous parlons des coûts. À l'heure actuelle, la plupart du temps, certaines coopératives et certaines entreprises privées déboursent plus de 100 000 \$ pour isoler le câble qu'ils branchent au Sud pour que nous puissions capter autant de chaînes chez nous et pour lesquelles nous payons un certain montant par mois.

**M. Stanbury:** Comme vous le savez probablement, le CRTC dispose à l'heure actuelle d'une règle spéciale pour les petites



[Texte]

north where they will allow a telephone company to supply cable services on a limited basis. It is an efficiency question.

You have the best of both worlds for the small community cable outfits. They can have the telcos bring the signal in and then feed it to your local community system and then you handle the local distribution. It is not efficient for you to have the receiving capacity and so forth or the satellite connections. However, they could put it in and sell you the service while you undertake the distribution. There are all kinds of opportunities for creative combinations.

I think the CRTC is sensitive to that situation. They are trying to find ways that you can have the greatest competition even allowing for the fact that you have small communities. It is harder to have multiple suppliers when you have a very small market. However, there are combinations of technologies or capabilities which would probably provide a better solution.

**Senator Atkins:** If you were going to merge the responsibilities of communication under one portfolio, which one would you put it under?

**Mr. Stanbury:** You will make a lot of people unhappy. I guess my instinct is Industry Canada for a variety of the other ideas. We are concerned about jobs, growth, international competition and so on.

I think the people who are the advocates of the broadcasting perspective seem completely resilient to alternative thoughts. The idea that they will turn into mush and instantly become hyperadvocates of competition in the telecom sense is unlikely. I think it is safe to do it that way.

Perhaps it should be pulled out and put into a new Department of Communications. However, that would be going backward. It has a certain cyclical character to it, does it not?

**The Chairman:** Thank you very much for coming today.  
The committee adjourned.

[Translation]

collectivités à faible densité dans le Grand Nord, en vertu de laquelle il permet à une compagnie de téléphone d'offrir les services de câblodistribution limités. C'est une question d'efficacité.

Vous avez le meilleur des deux mondes en ce qui a trait aux équipements de câblodistribution pour les petites collectivités. Il est possible de demander aux compagnies de téléphone d'acheminer le signal et de le transmettre à votre service local pour que vous vous chargiez ensuite de la distribution. Il ne serait pas efficace pour vous de posséder par exemple vos stations de réception ni vos raccords avec les satellites. Cependant, ils pourraient installer cette capacité, vous vendre le service et vous laisser vous occuper de la distribution. Il s'agit là de toutes sortes de possibilités qui font appel à la créativité.

Je crois que le CRTC est sensible à cette situation. Il essaie de trouver des façons de susciter le plus de concurrence possible en tenant même compte du fait que vous êtes de petites collectivités. Il est plus difficile d'avoir de multiples fournisseurs lorsque le marché est très petit. Cependant, il est possible de combiner des techniques ou des capacités qui offriraient probablement une meilleure solution.

**Le sénateur Atkins:** Si vous deviez réunir sous un seul parapluie les responsabilités en matière de communication, à qui les confieriez-vous?

**M. Stanbury:** Vous ferez beaucoup de malheureux. D'instinct, je dirais Industrie Canada, pour diverses autres raisons. Nous nous préoccupons d'emplois, de croissance, de concurrence internationale, et cetera.

Je crois que les gens qui prônent le point de vue de la radiodiffusion semblent manifester beaucoup de résistance aux solutions de rechange. Il est peu probable qu'ils deviennent sentimentaux et se transforment du jour au lendemain en ardents défenseurs de la concurrence dans le secteur des télécommunications. Je crois qu'il est prudent de procéder de cette manière.

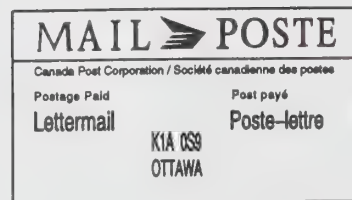
Peut-être faudrait-il plutôt confier le mandat à un nouveau ministère des Communications. Cependant, ce serait revenir en arrière. C'est un peu ce que nous avons auparavant, ne croyez-vous pas?

**Le président:** Merci beaucoup d'être venu aujourd'hui.  
La séance est levée.









*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

WITNESS—TÉMOIN

Professor William Stanbury, University of British Columbia.

William Stanbury, Université de la Colombie-Britannique.



CAI  
XC19  
- T83



First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Transport and Communications

## Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

Tuesday, October 3, 1995

Le mardi 3 octobre 1995

Issue No. 29

Fascicule n° 29



**Fourth Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

**Quatrième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald H. Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(or Berntson)
Davey	Petten
Eyton	Roberge
* Fairbairn, P.C.	Spivak
(or Graham)	Sylvain
Johnson	Thériault

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(ou Berntson)
Davey	Petten
Eyton	Roberge
* Fairbairn, c.p.	Spivak
(ou Graham)	Sylvain
Johnson	Thériault

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, October 3, 1995  
(34)

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 4:09 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Johnson, Oliver, Spivak and Thériault.(8)

*Other Senator present:* The Honourable Senator Forrestall.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

**WITNESSES:**

*From the Canadian Association of Broadcasters:*

Mr. Michael McCabe, President and Chief Executive Officer;  
Mr. Peter Miller, Senior Vice-President and General Counsel.

Mr. McCabe and Mr. Miller made a statement and answered questions.

After discussion, it was agreed that the Committee ask the Senate to extend the report date for the special study on telecommunications from December 15, 1995 to March 31, 1996.

At 5:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mardi 3 octobre 1995  
(34)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 16 h 09, dans la pièce 356-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Johnson, Oliver, Spivak et Thériault. (8)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur Forrestall.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995, le comité poursuit son étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**TÉMOINS:**

*De l'Association canadienne des radiodiffuseurs:*

M. Michael McCabe, président et chef de la direction;  
M. Peter Miller, vice-président principal et conseiller juridique principal.

M. McCabe et M. Miller font une déclaration et répondent aux questions.

Après discussion, il est convenu que le comité demande au Sénat de reporter du 15 décembre 1995 au 31 mars 1996 la date du dépôt de l'étude spéciale sur les télécommunications.

À 17 h 10, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

*Le greffier du comité,*

Tõnu Onu

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

Ottawa, Tuesday, October 3, 1995

**[Text]**

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 4:00 p.m., to continue its study on Canada's international competitive position on telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** I should like to call this session of the Senate Standing Committee on Transport and Communication to order for Tuesday, October 3, 1995. Today, we continue our study on Canada's international competitive position on telecommunications. With us today are Mr. Michael McCabe and Mr. Peter Miller. Please proceed.

**Mr. Michael McCabe, President and CEO, Canadian Association of Broadcasters:** Honourable senators, we appreciate this opportunity to appear before you. The scope of your inquiries is important to us as an industry. We will put forward our view of the Information Highway, the convergence of the technologies, and what they mean to us and the country. We will then be available for any questions.

The Canadian Association of Broadcasters is the national trade association which represents private over-the-air television, radio stations, and networks in Canada. Our business is essentially programming. At the heart of that is Canadian programming. Our stations are the most popular with Canadian viewers and listeners.

Canadian private radio stations receive approximately 85 per cent of total radio tuning, while private television stations capture 51 per cent of total television viewing in Canada. Our television members broadcast over 5,000 hours a week of Canadian programming, and 56 per cent of all television viewing of Canadian programming is on private, over-the-air stations.

There is no doubt that programming is the challenge facing us as we develop the Canadian Information Highway. Senator Spivak hit the nail on the head when she said, during Rogers Cable's appearance before this committee:

But is not the trick to produce good quality Canadian stuff, because people will watch what is good, and a lot of Canadian stuff is good? Do you think we really have adequate contributions at the moment to enable Canadian production to really move ahead?

The CAB has been wrestling with those same questions for some time. The big problem facing our industry at this point is that production of Canadian programming is not a viable business for broadcasters.

**TÉMOIGNAGES**

Ottawa, le mardi 3 octobre 1995

**[Traduction]**

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 16 heures, pour poursuivre son étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Je déclare ouverte la séance du mardi 3 octobre 1995 du comité sénatorial permanent des transports et des communications. Aujourd'hui, nous poursuivons notre étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications. Nous entendrons MM. Michael McCabe et Peter Miller. Messieurs, vous avez la parole.

**M. Michael McCabe, président et chef de la direction, Association canadienne des radiodiffuseurs:** Honorables sénateurs, nous vous remercions de nous avoir invités à témoigner devant vous. Notre industrie accorde une grande importance au champ de vos travaux. Aujourd'hui, nous vous exposerons nos vues concernant l'autoroute de l'information, la convergence des technologies et ce qu'elles signifient pour nous et pour le pays. Nous répondrons ensuite à vos questions.

L'Association canadienne des radiodiffuseurs est l'association professionnelle canadienne qui représente toutes les stations et tous les réseaux de télévision et de radio en direct du Canada. Nos membres offrent essentiellement comme produit de la programmation, notamment de la programmation canadienne. Nos stations sont celles que les Canadiens écoutent et regardent le plus.

Les stations de radio privées canadiennes représentent environ 85 p. 100 de toute l'écoute radiophonique, alors que les stations de télévision privées ont pour clientèle 51 p. 100 de tous les téléspectateurs du Canada. Les stations de télévision membres diffusent plus de 5 000 d'heures par semaine d'émissions canadiennes, et 56 p. 100 des émissions canadiennes regardées à la télévision sont diffusées par des stations de télévision en direct privées.

La programmation représente assurément le plus grand défi que nous ayons à relever dans le contexte de l'autoroute de l'information canadienne. Le sénateur Spivak disait juste lorsqu'elle a affirmé, durant le témoignage de Rogers Cable devant votre comité:

L'astuce ne consistait-elle pas vraiment à produire de bonnes émissions canadiennes de qualité? Les gens regarderont ce qui est bon, et nous produisons beaucoup de bonnes émissions au Canada. Croyez-vous qu'à l'heure actuelle, les contributions permettent aux producteurs canadiens d'aller vraiment de l'avant?

L'association est aux prises avec ces mêmes questions depuis quelque temps déjà. La principale difficulté actuelle vient du fait que la production d'émissions canadiennes n'est pas rentable pour les radiodiffuseurs.



## [Texte]

Our stations have a schedule which is 60 per cent Canadian, and 50 per cent of our prime time schedule is Canadian programming. However, our costs to produce that 60 per cent of our programming generate only 44 per cent of our revenue.

At one of your previous sessions, Senator Sylvain asked a witness about comparative revenues derived from American versus Canadian programming, a matter which gets right to the root of the problem facing private broadcasters.

For every dollar spent on foreign programming, a local station earns \$1.42 in revenues. For every dollar spent on Canadian programming, we are only able to generate 88 cents. For example, the CTV network, in its most recent licence renewal filing with the CRTC, detailed how an hour of Canadian drama cost them about \$112,500 in licence fees. The average net revenue for the commercial spots sold in that hour was only \$69,600, resulting in a net loss of \$43,000 for a critical hour of prime time programming. The program's producer made a profit on the program, but the broadcaster, CTV, did not.

We have been working on proposals to make the production of Canadian programming into a successful business for broadcasters because it is in the public interest to make it a business. Only if it is a business can we continue to deliver the goods.

There is no additional government money available, and the technological tidal wave coming our way will make it nearly impossible to have a regulatory framework to protect and nurture Canadian programming as the CRTC has managed to do in the past.

Over the past year, we have developed a comprehensive set of policy proposals which we believe will ensure that Canadian programming will have a place on the Information Highway. We call our package of proposals The Canadian Programming Initiative, and it has four cornerstone elements. We have summarized them in this publication which I will leave behind with the clerk of the committee, together with copies of the text of our presentation today.

The Canadian Programming Initiative is designed with two objectives in mind: one, to generate a significant increase in the quality and quantity of Canadian programming on Canadian television screens; and two, to strengthen the system which develops, finances, produces, exhibits, and markets Canadian programming.

Whatever public resources continue to be available must and should be directed to the public broadcaster in support of distinctive Canadian programming that would not otherwise be produced or exhibited. Therefore, the resources for the Canadian programming we are talking about must be generated mainly from within the system.

## [Translation]

Nos stations ont une grille-horaire à 60 p. 100 canadienne, et les émissions canadiennes occupent 50 p. 100 de notre horaire de grande écoute. Cependant, ces 60 p. 100 d'émissions canadiennes que nous avons offrons ne représentent que 44 p. 100 de nos recettes.

Lors d'une séance antérieure, le sénateur Sylvain a demandé à un témoin quels étaient les revenus comparatifs tirés des émissions américaines par rapport aux émissions canadiennes, question qui met bien en évidence la source du problème que doivent affronter les radiodiffuseurs privés.

Chaque dollar consacré à des émissions étrangères rapporte à une station locale 1,42 \$. Par contre, chaque dollar consacré à des émissions canadiennes ne produit que 0,88 \$. Ainsi, le réseau CTV, dans sa plus récente demande de renouvellement de licence déposée auprès du CRTC, décrit comment une heure de dramatique canadienne lui coûte environ 112 500 \$ en droits de licence. Le revenu net moyen des annonces-éclaircies vendues durant cette heure n'est que de 69 600 \$, ce qui donne une perte nette de 43 000 \$ durant une heure névralgique de grande écoute. Le producteur de l'émission a réalisé un profit, contrairement au radiodiffuseur CTV.

Nous sommes en train d'élaborer des propositions en vue de rentabiliser la production d'émissions canadiennes pour les radiodiffuseurs. Il est en effet dans l'intérêt public de rendre cette production rentable. Nous ne pourrions continuer de livrer la marchandise qu'à cette seule condition.

Les coffres gouvernementaux sont vides, et la nouvelle vague technologique sur le point de nous frapper rendrait presque impossible de protéger et de faire prospérer la programmation canadienne par voie de réglementation, comme le CRTC a réussi à le faire jusqu'ici.

Au cours de la dernière année, nous avons élaboré toute une série de propositions qui, d'après nous, feront en sorte que les émissions canadiennes aient une place sur l'autoroute de l'information. Ces mesures, que nous appelons le régime d'encouragement de la programmation canadienne, repose sur quatre grands principes. Ils sont résumés dans la publication que voici, que je laisserai auprès du greffier du comité, de même que le texte de notre exposé d'aujourd'hui.

Le régime d'encouragement de la programmation canadienne vise deux objectifs: d'une part, accroître sensiblement la qualité et la quantité d'émissions canadiennes diffusées sur les écrans canadiens et, d'autre part, renforcer le système qui permet d'élaborer, de financer, de produire, de diffuser et de commercialiser des émissions canadiennes.

Quelles qu'elles soient, les ressources publiques disponibles seront, comme il se doit, dirigées vers les radiodiffuseurs publics afin d'appuyer une programmation canadienne distincte qui, autrement, ne serait ni produite, ni diffusée. Par conséquent, le système devra produire lui-même les ressources nécessaires pour assurer la programmation canadienne dont nous parlons.

*[Text]*

For the private sector services which develop, produce, finance, exhibit, and market Canadian programming, it must become a business opportunity, not just a regulatory obligation.

**Mr. Peter Miller, Senior Vice-President and General Counsel, Canadian Association of Broadcasters:** Senators, there are four cornerstones to our Canadian Programming Initiative, the first of which is access to audiences. Canadian programming services must have assured access to audiences on all distribution systems, and priority carriage should be accorded in line with government policy objectives.

The second cornerstone is resources for Canadian programming. More of the existing resources in the broadcasting system, and a fair proportion of new resources that enter the system, must be directed into Canadian programming and made accessible to the services which produce and deliver to audiences, namely private broadcasters.

Subscription revenues have replaced advertising as the dominant and growing source of revenue in the Canadian broadcasting system and elsewhere. Carriers access subscription revenues and provide part of these revenues to some U.S. and Canadian programming services.

Carriers should allocate 5 to 10 per cent of their revenues to the major providers of Canadian programming, the local private and public broadcasters. A recent Friends of Canadian Broadcasting study showed that the majority of Canadians agreed that carriers should allocate a percentage of revenues to Canadian programming. Canadians also believe that it is more important to maintain the amount of Canadian programming on cable television than to have, for example, lower cable rates.

Government policies must also be updated to permit broadcasters or their affiliated companies to own program rights so that they can maximize revenue opportunities and strengthen Canadian programming.

Troisièmement, la reconnaissance intégrale des droits. Il faut, dans le cadre de la politique publique, obliger tous les distributeurs à respecter les droits de propriété des fournisseurs d'émissions canadiennes. Le système de radiodiffusion canadien perd à l'heure actuelle des revenus considérables et a besoin des sommes que lui permettraient de recouvrer la protection intégrale des droits de programmation et des droits sur le signal diffusé pour compenser le manque à gagner des émissions canadiennes sur le marché.

Deux mesures s'imposent à cette fin: réviser les règles de substitution et reconnaître aux fournisseurs un droit intégral sur leurs signaux.

*[Traduction]*

Pour les services du secteur privé qui élaborent, produisent, financent, diffusent et mettent en marché des émissions, la programmation canadienne doit représenter une possibilité d'affaires, plutôt qu'une simple obligation réglementaire.

**M. Peter Miller, vice-président principal et conseiller juridique principal, Association canadienne des radiodiffuseurs:** Sénateurs, notre régime d'encouragement de la programmation canadienne repose sur quatre grands principes, dont le premier est l'accès aux auditoires. Les services de programmation canadiens doivent pouvoir compter sur l'accès aux auditoires de tous les réseaux de distribution, et la distribution en priorité devrait se faire en conformité avec les objectifs visés par le gouvernement dans sa politique.

Le deuxième est représenté par les ressources destinées à la programmation canadienne. Il faut qu'une plus grande partie des ressources actuelles du système de radiodiffusion et une partie équitable des nouvelles ressources soient dirigées vers la programmation canadienne et mises à la portée des services qui produisent et livrent la marchandise aux auditoires, soit aux radiodiffuseurs privés.

Les abonnements ont remplacé la publicité à titre de source dominante et croissante de revenu dans le système canadien de radiodiffusion et ailleurs. Les transporteurs, qui ont accès à des recettes d'abonnement, mettent une partie de ces fonds à la disposition de certains services de programmation canadiens et américains.

Les transporteurs devraient réserver de 5 à 10 p. 100 de leurs recettes aux principaux fournisseurs d'émissions canadiennes, soit aux diffuseurs privés et publics locaux. Une étude effectuée récemment par Friends of Canadian Broadcasting révèle que la majorité des Canadiens sont d'accord pour que les transporteurs réservent un pourcentage de leurs recettes à la programmation canadienne. Les Canadiens estiment aussi qu'il est plus important de conserver la programmation canadienne actuellement offerte par câble que de bénéficier, par exemple, de tarifs plus bas.

Il faut aussi mettre à jour les programmes gouvernementaux, afin de permettre aux radiodiffuseurs et à leurs affiliés de détenir les droits des émissions, de manière à pouvoir profiter au maximum des possibilités de recettes et de renforcer la programmation canadienne.

The third cornerstone is full recognition of rights. Public policy should require all broadcasters to respect the program rights of Canadian programming providers. The Canadian broadcasting system is currently losing substantial revenues and needs the resources to restore full protection of programming and signal rights to offset the revenue shortfall of Canadian programs on the market.

Two measures are called for: new simulcast rules and recognition of the full signal rights of program providers.



[Texte]

The fourth cornerstone is fair competition and regulation. Competition must be fair and sustainable. Regulations should not confer an undue advantage on any player other than the recognized preference we give to Canadian services over foreign services. Carriers should have equivalent obligations to carry basic services and to contribute to Canadian programming. As well, carriers should not be able to use their ownership of distribution channels or financial strength to compete unfairly with service providers. Tough, formal access rules are needed.

Public policy should encourage the full utilization of all of Canada's production resources, whether independent or affiliated with broadcasters. This would involve changes in policies that currently discriminate against broadcaster ownership of program rights, access to public and policy-created production funds, and ensuring that new discrimination does not creep into, for instance, the design of the new Canadian Film and Video Production Tax Credit.

Competition is nothing new to private broadcasters; we thrive on it. However, if we are to be successful in the 500-channel universe, government must address the issues that we have outlined in the Canadian Programming Initiative.

We live next door to the largest entertainment machine in the world, a machine that churns out some \$20 billion a year of television programming. Approximately \$15 billion of that programming ends up on Canadian television screens every year. The most our entire Canadian television system — that is, public, private, independent, or affiliated — invests in Canadian programming is \$1.3 billion, which is less than 10 per cent of what the Americans put on our screens.

In spite of this, given the choice, Canadians pick quality Canadian programming. Local broadcasters in particular, being in tune with their communities, provide programming which Canadians want to watch. The statistics we alluded to earlier show that this programming provides Canadians with a window on their communities and on the world.

Since the Canadian private broadcasting system was established more than 35 years ago, the government and the CRTC have provided the framework and the policies which have made Canadian choices possible. However, the environment is changing, and Canadian broadcasting must change as well or be left behind on the Information Highway.

**Mr. McCabe:** Mr. Chairman, the Government of Canada has set three policy objectives for its information strategy: first, to create jobs through innovation and investment; second, to reinforce sovereignty and cultural identity; and, third, to ensure universal access at affordable cost.

[Translation]

Le quatrième principe porte sur la concurrence loyale et la réglementation équitable. La concurrence doit être loyale et durable. Il ne faudrait pas que les règlements confèrent un avantage indu à certains, exception faite naturellement de la préférence reconnue que nous accordons aux services canadiens par rapport aux services étrangers. Les transporteurs devraient avoir des obligations équivalentes sur le plan de la prestation des services de base et de la contribution à la programmation canadienne. De plus, ils ne devraient pas pouvoir se servir des canaux de distribution dont ils sont propriétaires ou de leur force financière pour livrer une concurrence injuste aux fournisseurs de services. Il nous faut des règles d'accès strictes et officielles.

L'État devrait encourager, par sa politique, la pleine utilisation de toutes les ressources de production du Canada, qu'elles soient indépendantes ou affiliées à des radiodiffuseurs. Il faudra donc modifier cette politique en vue de permettre aux diffuseurs de détenir les droits des émissions, d'avoir accès au public et aux fonds de production créés par cette politique, de même que faire en sorte de ne pas introduire de nouvelles règles discriminatoires dans, par exemple, le nouveau crédit d'impôt à la production de documents cinématographiques et magnétoscopiques canadiens.

La concurrence n'a rien de nouveau dans le domaine de la radiodiffusion privée; au contraire, elle nous réussit fort bien. Toutefois, si nous voulons réussir dans l'univers des 500 canaux, le gouvernement doit d'abord régler les questions que nous exposons dans le Régime d'encouragement de la programmation canadienne.

Nous vivons à côté de la plus importante source de divertissement au monde, d'une industrie qui produit quelque 20 milliards de dollars par année de programmation télévisuelle. Approximativement 15 milliards de dollars de cette programmation aboutissent sur des écrans canadiens chaque année. Le plus qu'a jamais investi le système de télévision canadien (entreprises publiques, privées, indépendantes et affiliées confondues) en programmation canadienne est 1,3 milliard de dollars, soit moins de 10 p. 100 de ce qu'investissent les Américains ici.

Malgré tout, s'ils ont le choix, les Canadiens préfèrent les émissions canadiennes de qualité. Les radiodiffuseurs locaux en particulier, parce qu'ils connaissent bien leur clientèle, offrent des émissions que les Canadiens veulent regarder. D'après les données statistiques que nous avons mentionnées plus tôt, cette programmation est la fenêtre par laquelle les Canadiens voient le monde et se voient eux-mêmes.

Depuis l'établissement d'un système de radiodiffusion privé au Canada, il y a plus de 35 ans, le gouvernement et le CRTC décident du cadre et de la politique qui ont rendu les choix canadiens possibles. Cependant, cet environnement est en train de changer, et la radiodiffusion canadienne doit s'y adapter si elle ne veut pas être éliminée de la course sur l'autoroute de l'information.

**M. McCabe:** Monsieur le président, le gouvernement du Canada s'est fixé trois objectifs dans sa stratégie de l'information: tout d'abord, créer des emplois grâce à l'innovation et à l'investissement, ensuite, renforcer la souveraineté et l'identité culturelle et, enfin, offrir l'accès universel à un coût abordable.

*[Text]*

Our policy proposals ensuring a strong Canadian voice on the Information Highway clearly address these three policy objectives. The Canadian Programming Initiative Proposals are designed with one clear objective in mind: to provide Canadians with more and better Canadian programming by keeping those people who put Canadian programming on the air in business.

The challenge facing the government now is to swiftly and vigorously take all the reports and studies on the Information Highway and mould them into a new, comprehensive, electronic, cultural policy for Canada. The time for research is over; the time for action is now.

Thank you, Mr. Chairman. We are available to answer any questions you may wish to pose.

**The Chairman:** Thank you very much for that excellent presentation.

On the fourth page of your report, you talk about the four cornerstones of the Canadian Programming Initiative, and the first cornerstone is access to audiences. This is similar to what you said in the CRTC hearings on the Information Highway.

Would this proposal be impractical for those who choose a direct-to-home satellite service? Also, is this recommendation any different than present policy with respect to cable television undertakings? I am referring to your proposal that all carriers be required to provide a basic service consisting of local, private, and public broadcasters.

**Mr. McCabe:** Let me start first, and then Mr. Miller may follow up on my response.

I should tell you some good news from our point of view and then from the systems' point of view. Since we last talked to you, the government has ordered that the CRTC have hearings on this very subject. The CRTC had not been taking this subject seriously. They said, "Well, let the cable companies do it. They will sort out what is fair." It does not always work that way. The process of submitting materials for hearings is under way.

On the specific question of direct-to-home, there is a direct-to-home proceeding now under way. We are in the process of preparing our submission for it. We are proposing that the direct-to-home services have a responsibility to provide in their technology what we call a transparent AB switch so that, when you take your channel changer in your hand, you can get your local station as easily as you can get satellite-delivered service. Obviously, to get your local station, you will have to be hooked up to something.

**The Chairman:** Yes, to cable.

**Mr. McCabe:** You will have to be hooked up to cable or rabbit ears or an aerial of some sort.

We do not want to be impractical about this. We are proposing that, in the licences that are provided, the CRTC require that the direct-to-home companies inform consumers how to get the local stations and provide them either with an alternative to installing

*[Traduction]*

Nos propositions visant à assurer une forte présence canadienne sur l'autoroute de l'information cadrent de toute évidence avec ces trois objectifs. Les propositions relatives au régime d'encouragement de la programmation canadienne visent un objectif très clair: fournir aux Canadiens plus de programmation canadienne de meilleure qualité en aidant ceux qui offrent cette programmation à demeurer en affaires.

Le défi actuel du gouvernement consiste à réunir, avec rapidité et dynamisme, tous les rapports et toutes les études portant sur l'autoroute de l'information et à en dégager une nouvelle politique globale de la culture et de l'électronique pour le Canada. Le temps d'évaluer la situation est révolu; il faut maintenant agir.

Monsieur le président, je vous remercie. Nous sommes à votre disposition pour répondre aux questions.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup de cet excellent exposé.

À la quatrième page de votre rapport, vous parlez des quatre grands principes sur lesquels repose le régime d'encouragement de la programmation canadienne. Le premier de ces principes est l'accès aux auditoires. Cela ressemble à ce que vous avez déclaré lors des audiences du CRTC sur l'autoroute de l'information.

Cette proposition serait-elle utile pour ceux qui optent pour le service de SDR? De plus, cette recommandation diffère-t-elle de la politique actuelle en ce qui concerne les entreprises de câblodistribution? Je fais allusion à l'idée proposée d'obliger tous les transporteurs à offrir un service de base fourni par des radiodiffuseurs privés et publics locaux.

**M. McCabe:** Je commencerai par répondre, puis M. Miller donnera peut-être les précisions voulues.

Il faudrait d'abord vous communiquer la bonne nouvelle, tant pour nous que pour le système. Depuis la dernière fois que nous avons témoigné devant vous, le gouvernement a ordonné au CRTC de tenir des audiences à ce sujet même. Le CRTC ne prenait pas la chose au sérieux. Il préférerait laisser les câblodistributeurs s'en charger. Les choses ne se règlent pas toujours ainsi. On est actuellement en train de présenter la documentation en prévision des audiences.

En ce qui concerne votre question précise au sujet du service de SDR, des audiences sont en cours à ce sujet en ce moment. Nous sommes en train de rédiger notre mémoire. Nous proposons que les services de SDR aient l'obligation de prévoir dans leur technologie la possibilité, pour les téléspectateurs, d'obtenir par simple télécommande les émissions de la station locale aussi facilement que celles du service de SDR. De toute évidence, pour pouvoir regarder les émissions de la station locale, il faudra être branché à quelque chose.

**Le président:** Oui, au câble.

**M. McCabe:** Il faudra effectivement s'abonner au câble, avoir des oreilles de lapin ou une autre sorte d'antenne.

Nous ne voulons pas être irréalistes. Nous proposons que, dans les licences qui sont accordées, le CRTC exige que les entreprises de SDR informent le consommateur de la manière de capter les stations locales et qu'elles lui offrent soit l'installation d'une



[Texte]

aerials or hook them to cable for their basic services. In discussion with some of the players who are applying for direct-to-home licences, we believe that they are prepared to do that and that it can be useful and effective.

We depend upon the popularity of our services as the impetus for people choosing to take the extra step of hooking up to the cable for basic service.

**The Chairman:** Will it not mean that an individual will have a direct-to-home service that they pay for and, in addition, based upon what you are saying, a cable service?

**Mr. McCabe:** It could well be a cable service, which is why we proposed to the CRTC that there be a cheap, basic, local cable service — not the \$20 or \$30 that you see now, but something below \$10.

**The Chairman:** Could the owners make money charging that?

**Mr. McCabe:** If they are only delivering the basic Canadian local services, yes.

**Senator Spivak:** We have heard that the picture would be much better through direct-to-home. Do you think the cable service will introduce technology to increase their picture quality?

Why would people use direct-to-home when they must go through all these procedures to receive both what they want and the local service? The reason we were given was because the picture will be much better than cable.

What is your view on that?

**Mr. Miller:** One of the prime incentives that people will have to subscribe to DTH services is the quality.

**Senator Spivak:** Or more channels.

**The Chairman:** And perhaps the cost. There may be three reasons.

**Mr. Miller:** The cable industry and our off-air signals will have to modernize. We are starting a plan, for example, to offer analog service to advanced or digital television. We must make that transition in order to stay competitive with our off-air services over the next five years.

Another underpinning of our approach is that the notion of priority for local stations is not just an objective we attempt to adhere to but a fundamental aspect of the Broadcasting Act. It is in the act and is something that should be recognized regardless of the technology. Having said that, you must decide how it can be met. As Mr. McCabe has described, a transparent AB switch is one part of the solution.

Another part of the solution goes to our third cornerstone, the recognition of rights. The rights that local broadcasters acquire for their markets should also be respected when DTH delivers signals

[Translation]

antenne ou l'abonnement au câble pour obtenir les services de base. Lors de discussions avec certaines d'entre elles qui demandent une licence de SDR, nous avons eu l'impression qu'elles étaient disposées à le faire et qu'il était possible de le faire de manière utile et efficace.

Nous misons sur la popularité de nos services pour inciter les gens à faire un pas de plus et à s'abonner au câble pour obtenir les services de base.

**Le président:** Cela ne veut-il pas dire que le consommateur aura le service de SDR qu'il paie et, en plus, d'après ce que vous dites, le câble?

**M. McCabe:** Cela pourrait fort bien être un service de câblodistribution, ce qui explique pourquoi nous avons proposé au CRTC d'offrir un service de câblodistribution local de base à prix modique — un service qui ne coûterait pas 20 \$ ou 30 \$, comme c'est le cas actuellement, mais moins de 10 \$.

**Le président:** De tels tarifs permettraient-ils aux propriétaires de faire de l'argent?

**M. McCabe:** S'ils n'offrent que le service de base local, oui.

**Le sénateur Spivak:** On nous a dit que l'image de la télévision par satellite serait nettement meilleure. Croyez-vous que le service de câblodistribution réussira à améliorer la qualité de son image?

Pourquoi les gens s'abonneraient-ils au service de SDR s'ils doivent faire toutes ces démarches pour obtenir ce qu'ils veulent, plus le service local? La raison avancée était que l'image sera beaucoup plus nette que celle de la câblodistribution.

Qu'en pensez-vous?

**M. Miller:** Une des principales raisons qu'auront les gens de s'abonner au service de SDR, c'est la qualité de l'image.

**Le sénateur Spivak:** Ou la possibilité d'obtenir plus de canaux.

**Le président:** Peut-être aussi le coût. Il y a peut-être trois raisons.

**M. Miller:** L'industrie de la câblodistribution et la transmission en direct devront se moderniser. Nous sommes en train de mettre en place une stratégie pour, par exemple, offrir le service analogique dans les nouveaux téléviseurs perfectionnés ou numériques. Nous devons faire cette transition si nous voulons que notre service de transmission en direct demeure concurrentiel au cours des cinq prochaines années.

Notre approche se fonde aussi sur le fait que la notion de priorité pour les stations locales n'est pas uniquement un objectif que nous cherchons à atteindre, mais un élément fondamental de la Loi sur la radiodiffusion. Celle-ci le prévoit, et il faudra le reconnaître dans les faits, quelle que soit la technologie. Cela étant dit, il faut décider comment y parvenir. Comme vous l'a décrit M. McCabe, un moyen simple de passer d'un service à l'autre ferait partie de la solution.

Ferait aussi partie de la solution notre troisième grand principe, soit la reconnaissance des droits. Les droits qu'acquiert les diffuseurs locaux pour leurs marchés devraient également être

[Text]

in those markets. You may be aware that satellite operators in the U.S. are not allowed to deliver network signals in markets where networks have affiliates. We require that kind of measure here in Canada. That is another piece of the puzzle we will be putting before the commission when we appear early in November on the license applications.

**Mr. McCabe:** We should not kid ourselves. We will be significantly at risk if the direct-to-home technology takes off.

**The Chairman:** That is what I thought. Canadian programming will also be at risk.

**Mr. McCabe:** That is right.

**Senator Spivak:** That is not what we were told.

**Mr. McCabe:** When we were looking at this technology approximately three years ago, we said, "Look, the best it will do by about 2001 will be to cut into cable subscribers by about 5 per cent." Having watched it take off in the United States, and given the difficulty the cable industry is in publicly in the country right now — and we are just in the process of trying to sort out a new forecast — it will be considerably more than 5 per cent.

As Mr. Miller says, the primacy of local programming in the system is in the act; however, to achieve that primacy with direct-to-home technology, despite what he is saying about rights and what I am saying about the AB switch, will be difficult. We will lose some people in that deal.

**Senator Bonnell:** Thank you for your excellent brief.

Perhaps the direct-to-home programming will be digital and clearer than at the present time. However, the broadcasters will also be employing the digital method before too long. Technology is changing fairly quickly. Most of the cable companies across this country are going with fibre optics. With digital compression and fibre optics, we will get a clear picture. Direct-to-home will have some competition as far as a clear picture is concerned.

I think direct-to-home will have a great advantage over Canadian broadcasters. On a cable network, you can get two Canadian broadcasters and one American, and on direct-to-home you can have 100 American and maybe four Canadian. It does not seem to be a level playing field. They may come into the same license area as a cable operator and have all these other channels and not worry about Canadian broadcasters' rights at all.

I think we should have a level playing field for DTH, cable, and broadcasters. There should be the same privileges and rights for all.

**Mr. McCabe:** Certainly, that is what we have argued. As these new direct-to-home players come into the system, the CRTC's responsibility must be to ensure that the other players, the broadcasters and the cable systems, are able to compete. That

[Traduction]

respectés lorsqu'il s'agit du service de SDR. Vous savez peut-être que les exploitants de satellites aux États-Unis ne peuvent livrer des signaux de réseaux sur les marchés où les réseaux ont des stations affiliées. Nous avons besoin du même genre de mesure ici, au Canada. C'est une autre pièce du casse-tête que nous proposerons au conseil lorsque nous témoignerons, au début de novembre, dans le cadre des audiences relatives aux demandes de licence.

**M. McCabe:** Il ne faudrait pas se leurrer. Nous serons dans une situation très précaire si la technologie de SDR prend son envol.

**Le président:** C'est bien ce que je croyais. La programmation canadienne sera elle aussi compromise.

**M. McCabe:** C'est exact.

**Le sénateur Spivak:** Pourtant, ce n'est pas ce qu'on nous avait affirmé.

**M. McCabe:** Lorsque nous avons examiné cette technologie, il y a environ trois ans, nous nous sommes dit: «Au mieux, d'ici l'an 2001 à peu près, cette technologie réduira d'environ 5 p. 100 le nombre d'abonnés au câble.» Après avoir constaté son essor aux États-Unis, et étant donné les problèmes qu'a actuellement l'industrie du câble au pays — nous en sommes uniquement à essayer d'établir des nouvelles prévisions —, la baisse de la clientèle sera bien supérieure.

Comme l'a dit M. Miller, la primauté de la programmation locale dans le système est prévue dans la loi; cependant, pour la protéger face à la technologie de SDR, en dépit de ce qu'il dit au sujet des droits et de ce que j'ai dit au sujet de la possibilité de passer d'un service à l'autre, ce sera difficile. Nous perdrons des clients.

**Le sénateur Bonnell:** Je vous remercie de votre excellent exposé.

La programmation de SDR sera peut-être numérique et l'image plus claire qu'elle ne l'est actuellement. Cependant, les radiodiffuseurs emploieront eux aussi la méthode numérique d'ici peu. La technologie évolue assez rapidement. La plupart des câblodistributeurs du pays sont en train de passer à la fibre optique. Grâce à la compression numérique et aux fibres, nous obtiendrons une image plus nette. Les entreprises de SDR auront donc de la concurrence.

Je crois que les entreprises de SDR jouiront d'un net avantage par rapport aux radiodiffuseurs canadiens. Les réseaux de câblodistribution peuvent offrir deux diffuseurs canadiens et un diffuseur américain, alors que le service de SDR peut offrir 100 postes américains et peut-être quatre postes canadiens. Les règles du jeu ne me semblent pas uniformes. Ils pourront peut-être obtenir la même licence que le câblodistributeur tout en disposant de tous ces autres canaux et n'avoir pas à se préoccuper du tout des droits des radiodiffuseurs canadiens.

Selon moi, les règles du jeu devraient être les mêmes pour le SRD, les câblodistributeurs et les radiodiffuseurs. Les privilèges et les droits devraient être les mêmes pour tous.

**M. McCabe:** Évidemment, c'est ce que nous revendiquons. Avec l'entrée dans le système des nouveaux services de radiodiffusion directe, le CRTC doit s'assurer que les autres intéressés, les radiodiffuseurs et les câblodistributeurs, peuvent



[Texte]

means that there must be some equity in the balance of Canadian and American signals that are offered.

We must remember, of course, that we are also talking about video-on-demand signals. In the short run, the direct-to-home technology may offer more channels providing American movies. I expect that cable will, in time, catch up with that. I am expecting that the telephone companies, if and when they are allowed to enter, will also be able to deliver equivalent numbers.

The CRTC must maintain a careful balance over this next period to ensure that there is total fairness in the system.

**The Chairman:** What would you have the CRTC do to level the playing field? How could it be done?

**Mr. Miller:** The basic rule in cable is a one-to-one correspondence between U.S. services and Canadian services, and that should be applied to DTH. That will prevent them from bringing in vastly more American services than Canadian services, with the exception of the pay-per-view programming which Mr. McCabe has discussed. In terms of other services, they will have to require that that one-to-one ratio is maintained, and we will also be pressing that this happen.

In addition, the DTH operator will have to select their services from the same eligible satellite list from which cable companies select their service so that they will not be able to bring in services which are not otherwise available in Canada.

Those two very important measures will maintain that level playing field.

**Mr. McCabe:** That does not mean, senator, that there are not proposals out there for more services than would be equitable in the circumstances, but the expectation is that the CRTC will require that the one-to-one ratio also apply to DTH.

**Senator Bonnell:** There is talk now from DTH operators of 100 or more channels, perhaps even 500 channels. I do not know that there are 100 Canadian broadcasters which can compete with them one on one. If we have 20 in Canada, we are doing well. That means there will only be 20 channels, unless they are pay-per-view. Cable operators will, of course, be able to use pay-per-view as well as the satellite dish.

**Mr. Miller:** That is a very valid comment. These applications are structured so that each operator has a different set of base packages. It could be 10 services, 20 services, or 40 services. They are all slightly different. In that base package of regular or conventional services, such as the over-the-air broadcasters or specialty services, there will be that one-to-one correspondence.

The dilemma arises in the pay-per-view, which will be another 40 channels or 60 channels. You are absolutely right that in many of those you will have vastly more American movies and American sports programming than Canadian movies and Canadian pay-per-view programming.

[Translation]

être compétitifs. Il faut donc qu'il y ait une certaine équité entre le nombre de signaux canadiens et américains qui sont offerts.

Nous devons bien sûr nous rappeler que nous parlons également du service vidéo sur demande. À court terme, la technologie du SRD permettra d'offrir plus de canaux de films américains. Mais je m'attends à ce que les câblodistributeurs finissent par en offrir autant. Je pense que les compagnies de téléphone, si elles sont autorisées à entrer dans la course, seront aussi capables d'en présenter un nombre équivalent.

Le CRTC doit maintenir un équilibre délicat au cours de la prochaine étape pour assurer l'équité complète du système.

**Le président:** À votre avis, qu'est-ce que le CRTC devrait faire pour uniformiser les règles du jeu? Et comment peut-il y parvenir?

**M. Miller:** En câblodistribution, le rapport de un à un est la règle de base entre les services américains et les services canadiens, et cette règle devrait s'appliquer au SRD. On empêcherait ainsi que les services américains soient infiniment plus nombreux que les services canadiens, exception faite du service TV à la carte dont M. McCabe a parlé. Pour les autres services, il faut exiger le rapport de un à un, et nous insisterons aussi là-dessus.

De plus, l'exploitant du SRD devra choisir ses services à partir de la même programmation admissible par satellite que les câblodistributeurs, de sorte qu'il ne pourra offrir de services qui ne sont pas accessibles autrement au Canada.

Ces deux mesures très importantes uniformiseront les règles du jeu.

**M. McCabe:** Cela ne veut pas dire, sénateur, qu'il n'y a pas de propositions équitables dans les circonstances pour l'établissement de nouveaux services, mais on s'attend à ce que le CRTC exige que le rapport de un à un s'applique également au SRD.

**Le sénateur Bonnell:** Les exploitants du SRD parlent d'offrir 100 canaux ou plus, et peut-être même 500. À ma connaissance, il n'y a pas 100 diffuseurs canadiens qui peuvent être en compétition avec eux pour faire respecter le rapport de un à un. Si nous en avons 20 au Canada, on peut se compter chanceux. C'est dont dire qu'il n'y aura que 20 canaux, à moins qu'il y ait des services à la carte. Les câblodistributeurs pourront bien sûr offrir le service à la carte comme les exploitants du SRD.

**M. Miller:** Votre observation est très pertinente. Ces applications sont structurées pour que chaque exploitant offre des services de base différents. Ils peuvent offrir 10, 20 ou 40 services, tous légèrement différents. Pour ces services de base courants, comme les services de radiodiffusion en direct ou les services spécialisés, le rapport un pour un existera.

Le problème vient du service à la carte, qui offrira 40 ou 60 canaux de plus. Vous avez absolument raison de dire que, bien souvent, les films américains et les émissions sportives américaines seront infiniment plus nombreuses que les films canadiens et les émissions canadiennes, pour le service à la carte.

[Text]

**Senator Spivak:** I thought that, under the directions which the government just gave, you could have Canadian programming and Canadian movies come through the American satellite. Will that not affect the pay-per-view, or do I have this all wrong?

**Mr. Miller:** Our understanding of the government direction, and this will also be an issue before the CRTC, is that American services can be provided over American satellites and that Canadian services must be provided over Canadian satellites. If it is pay-per-view programming, the Canadian programming must come from a Canadian satellite. That is our understanding of the government's intention in the order.

I am aware that certain applicants are proposing that they provide their pay-per-view programming out of the U.S. and include both Canadian and American services in that.

**Senator Spivak:** So that issue is not settled.

**Mr. McCabe:** It is by no means settled. It appeared to be settled in the government direction, but the government direction is, I think, open to interpretation. One of the applicants is coming forward and saying that this is the way they interpret it. It is up to the CRTC now to decide that.

**Senator Bonnell:** I notice that the CBC is promoting Home Box Office. They are asking people to buy Home Box Office. Is Home Box Office available in Canada? Is that allowed by the CRTC? Why are they allowed to promote it?

**Mr. Miller:** That comes as a great surprise to us, senator. It is not available in Canada, and it is not an eligible service. We cannot see any reason why it would be promoted by any Canadian service.

It is possible, for example, that it be promoted by other American services. For example, if you watch A&E, you will see promotion for the history channel. I am aware of situations like that, but I am not aware of any Canadian service promoting a U.S. service which is not available in Canada.

**Senator Bonnell:** You can find it on CBC. They are promoting Home Box Office.

**Mr. McCabe:** Home Box Office can buy commercials wherever it chooses, I suppose, but it seems very odd. We will have to look into that.

**Senator Bonnell:** I also noticed the CBC advertising direct-to-home TV. They are advertising signals from the United States for the little satellite dish. We cannot tell them what they can advertise, so they advertise through the American signals to try to hook up Canadians. They give an address in the States where they can buy it.

I believe that the CBC, which is paid for by the taxpayers of this country, should not be advertising things which are illegal in this country. It is bad enough that they broadcast *The Valour and the Horror* or run down Billy Bishop, but when they start

[Traduction]

**Le sénateur Spivak:** D'après les directives que vient de donner le gouvernement, je pensais que les émissions canadiennes et les films canadiens pouvaient être transmis par satellite américain. Cela n'aura-t-il pas une incidence sur les services à la carte, ou est-ce que je me trompe?

**M. Miller:** D'après ce que nous comprenons de la directive gouvernementale, et cette question sera soumise à l'examen du CRTC, les services américains peuvent être transmis par les satellites américains et les services canadiens doivent être transmis par des satellites canadiens. Les émissions canadiennes du service à la carte doivent être transmises par un satellite canadien. C'est ce que nous semble être l'intention du gouvernement dans ce décret.

Je sais que certains exploitants ont proposé d'offrir un service à la carte à partir des États-Unis, qui comprendrait des émissions canadiennes et américaines.

**Le sénateur Spivak:** La question n'est donc pas réglée.

**M. McCabe:** Pas du tout. La directive du gouvernement semble régler la question, mais je pense qu'elle peut être interprétée différemment. Un des exploitants qui a présenté une demande l'a interprété à sa façon. C'est maintenant au CRTC qu'il appartient de trancher la question.

**Le sénateur Bonnell:** J'ai remarqué que la CBC diffuse une annonce qui fait la promotion du canal Home Box Office et invite les téléspectateurs à s'y abonner. Cette station est-elle disponible au Canada? Est-ce permis par le CRTC? Pourquoi la CBC peut-il diffuser ces annonces?

**M. Miller:** Cela nous surprend énormément, sénateur. Cette station n'est pas disponible au Canada et ce n'est pas un service admissible. Nous ne voyons pas pourquoi elle serait annoncée par un service canadien.

Il est possible que d'autres services américains en fassent la promotion. Par exemple, le canal A&E fait la promotion du History Channel. Je sais que cela se fait, mais je ne savais pas qu'un service canadien fait la promotion d'un service américain qui n'est pas disponible au Canada.

**Le sénateur Bonnell:** Vous pouvez voir cette annonce en écoutant la CBC. On y fait la promotion du canal Home Box Office.

**M. McCabe:** J'imagine que cette station peut acheter du temps d'antenne pour faire passer une annonce là où elle le veut, mais cela me semble très étrange. Nous devons vérifier cela.

**Le sénateur Bonnell:** J'ai également remarqué que la CBC annonce le système de radiodiffusion directe. Elle annonce des signaux américains pouvant être captés sur une petite antenne parabolique. On ne peut lui dire quoi annoncer, donc elle passe par des signaux américains pour faire de l'annonce s'adressant aux Canadiens. On indique même à quelle adresse aux États-Unis acheter l'antenne.

J'imagine que la CBC, qui est financée par les contribuables de notre pays, ne devrait pas annoncer des articles qui ne sont pas permis chez nous. Il est bien assez malheureux que la société ait diffusé *La bravoure et le mépris* et dénigré Billy Bishop; quand



[Texte]

promoting American stuff which is illegal in Canada, some watch-dog over the CBC should say that we do not accept that kind of advertising.

**Mr. McCabe:** We will pass the word to Perrin Beatty.

**Senator Davey:** As you know, I am a supporter of the CBC. I am also a supporter of these fellows. My God, I invented McCabe.

**Mr. McCabe:** I have tried to improve on the model, and I failed.

**Senator Davey:** He is a great Canadian and a very successful broadcaster.

In the present situation in broadcasting, with the directions, the attitudes, and the approaches, people are forced to do the kinds of things they do. We must protect ourselves, to the extent we can, from everything American.

What position does the CAB presently take toward the CBC? The CBC is in great peril, as you know.

**Mr. McCabe:** The position we have taken, senator, is that the CBC is an absolutely essential national service in this country. We could not imagine a broadcasting system without the CBC.

**The Chairman:** Are you speaking of both radio and TV?

**Mr. McCabe:** Yes, both radio and TV. Above all, I do not want to lose Jurgen Gothe in the afternoon.

However, the government has been faced, as are governments all over the world, with cuts to all of its services. It has told the CBC that it must make some choices. We think it would be a terrible mistake if the CBC leached away the quality of its national programming, its national news operations, and the drama that it puts on. They mean something to the country as a whole.

Where, then, does it find the money? We are painted as self-serving for saying this, but our view is that the place to find it is local broadcasting. There was a time when the CBC was absolutely essential to local broadcasting because there were not all that many private operations around. We now do supper-time news hours that beat the CBC in 29 out of 35 markets.

Choices must be made here. I think the choice should be to say that, as a national service, the CBC will not be able to do those things in local markets. It will still have news bureaus which will feed into the national service, but it should become again and remain a great national service. That is our general view.

**Senator Davey:** I accept that.

What can the CAB do to deal with American programming? Why can we not get Canadian programming that finds its way into the United States and is popular in the United States? Is it only money? CAB does some pretty good stuff.

[Translation]

elle commence à annoncer des objets américains qui ne sont pas autorisés au Canada, un organisme de surveillance devrait lui dire que nous n'acceptons pas ce genre de publicité.

**M. McCabe:** Nous ferons le message à Perrin Beatty.

**Le sénateur Davey:** Comme vous le savez, j'appuie la CBC, ainsi que les diffuseurs. Ma foi, j'ai inventé McCabe.

**M. McCabe:** J'ai essayé d'améliorer le modèle, mais sans succès.

**Le sénateur Davey:** C'est un grand Canadien et un diffuseur qui réussit très bien.

Compte tenu de la situation actuelle de la radiodiffusion, des orientations, des attitudes et des méthodes d'approche du moment, les gens sont obligés de faire ce qu'ils font. Dans la mesure du possible, nous devons nous protéger de tout ce qui vient des États-Unis.

Quelle est la position adoptée par l'Association canadienne des radiodiffuseurs au sujet de la CBC? La société est en péril, comme vous le savez.

**M. McCabe:** Sénateur, pour nous, la CBC est un service national essentiel au Canada. Nous ne pourrions imaginer un système de radiodiffusion sans la CBC.

**Le président:** Vous parlez autant de la radio que de la télévision?

**M. McCabe:** Oui. Après tout, je ne veux pas perdre l'animateur Jurgen Gothe dans l'après-midi.

Cependant, le gouvernement, comme tous les gouvernements du monde, doit réduire dans tous ses services. Il a signalé à la CBC qu'elle avait des choix à faire. Nous pensons que ce serait une terrible erreur que la CBC réduise la qualité de ses émissions nationales, de son service de nouvelles et de ses émissions dramatiques. Son travail est très important pour l'ensemble du pays.

Alors, où trouver l'argent? On nous accuse de prêcher pour notre paroisse parce que nous disons que les fonds se trouvent dans la diffusion locale. À une certaine époque, la CBC était absolument essentielle à la diffusion locale parce qu'il n'y avait pas tellement de diffuseurs privés. Aujourd'hui, nos émissions d'information du début de soirée sont plus écoutées que la CBC dans 29 marchés sur 35.

Il faut faire des choix. On devrait établir que la CBC, en tant que service national, ne pourra pas travailler sur les marchés locaux. Elle aura toujours des bureaux de presse qui alimenteront le service national, et elle doit être un grand service national. C'est notre point de vue général.

**Le sénateur Davey:** Je suis d'accord.

Que peut faire votre association au sujet des émissions américaines? Pourquoi des émissions canadiennes n'arrivent-elles pas à se tailler une place aux États-Unis et à devenir populaires dans ce pays? Est-ce uniquement une question d'argent? Votre association produit d'excellentes émissions.

[Text]

**Mr. McCabe:** There is no doubt that money is at the heart of it. As Mr. Miller said, \$15 billion of American production comes into this country, and altogether we spend \$1.3 billion.

The simplest way to look at it is that the networks in the United States have the luxury of failing over and over again until they get a show that works. We do not have that luxury. If you are lucky, you get an *ENG* or a *Due South* that works, and even at their best we get audiences that are about the level of the middle level American shows.

If I may hark back to an earlier career I had at what was then the Canadian Film Development Corporation, I would make everyone mad by saying that our job was to promote the making of bad movies. The point is, how do you make a good television series? You do it over and over again. You have enough money to reject and say, "Look, that didn't work."

Atlantis produces programs like *Due South* and *ENG* in conjunction with Baton, CTV, and some public money. If they had a couple of those big money series that really failed, they would be in trouble as a company. We are so thin on the ground that, when we do a show, whether it is good or only half good, we have to go with it.

We cannot overcome the \$1.3 billion to \$15 billion ratio, but we can drive a lot more money into the system. There is no government money available, and we do not expect that there will be in the future, so we believe that it should come from a 5 per cent to 10 per cent levy on the distributors. That has been broadly accepted by the Information Highway Advisory Council and the CRTC, although we will have to see the CRTC implement it.

We have said that if we can get protection for the program rights we own, we can throw another hundred million dollars into the system. Our only protection is to work at making better programming. It will be tough.

The question is, can we make a lot of it? Can we only make one or two series in a given season, or can we make more than that? Structurally, it will be extraordinarily difficult. However, as a country, we ought to attack it.

**Senator Davey:** Is American programming improving?

**Senator Johnson:** Have you watched it?

**Mr. McCabe:** I do not think so. However, it seems to be popular.

**Senator Forrestall:** I have not heard anyone mention the poor old consumer until just now. You have said that you want to gouge millions and millions and probably another billion out of them. How do you stay in touch with Canadian consumers?

[Traduction]

**M. McCabe:** Il est certain que l'argent est au coeur du problème. Comme M. Miller l'a dit, la production américaine qui entre au pays vaut 15 milliards de dollars, et nous dépensons au total 1,3 milliard de dollars.

Pour simplifier, disons que les réseaux américains peuvent se payer le luxe d'accumuler les échecs avant de produire une émission à succès. Nous ne pouvons pas nous payer ce luxe. Quand on est chanceux, on diffuse des émissions comme *ENG* ou *Due South*, qui fonctionnent, et même les émissions les plus populaires obtiennent une cote d'écoute comparable à celle des émissions américaines de succès moyen.

Si je peux rappeler le moment où je travaillais à la Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne, je choquerais tout le monde en disant que notre travail consistait à faire la promotion de la production de mauvais films. Comment produit-on une bonne série télévisée? En recommençant sans cesse. On a assez d'argent pour rejeter ce qui a été fait parce que ça ne fonctionne pas.

Atlantis produit des émissions comme *Due South* et *ENG* en collaboration avec Baton et CTV, et avec l'aide d'autres fonds publics. Si une ou deux de ces séries à gros budget étaient des échecs complets, Atlantis se retrouverait en difficulté. Nous sommes tellement limités à ce chapitre que quand nous faisons une émission, qu'elle soit bonne ou seulement à moitié bonne, nous devons poursuivre.

Nous ne pouvons combler l'écart entre 1,3 milliard et 15 milliards de dollars, mais nous pouvons injecter beaucoup plus d'argent dans le système. Il n'y a pas de fonds publics disponibles et il ne devrait pas en avoir dans l'avenir; nous croyons donc qu'il faut prélever un montant de 5 à 10 p. 100 auprès des distributeurs. Ce principe est généralement accepté par le Conseil consultatif sur l'autoroute de l'information et le CRTC, mais il faudra que le CRTC l'applique.

Si nous pouvons protéger les droits de programmation que nous détenons, nous pourrions injecter 100 millions de dollars de plus dans le système, comme nous l'avons dit. Notre seule protection consiste à travailler à améliorer la qualité des émissions. Ce sera difficile.

On doit se demander si l'on peut faire beaucoup d'émissions. Peut-on seulement produire une ou deux séries au cours d'une saison, ou davantage? Sur le plan structurel, ce sera extrêmement difficile. Cependant, comme pays, il nous faut nous mettre à l'oeuvre.

**Le sénateur Davey:** Les émissions américaines s'améliorent-elles?

**Le sénateur Johnson:** Les regardez-vous?

**M. McCabe:** Je ne crois pas, mais elles semblent populaires.

**Le sénateur Forrestall:** Personne n'avait encore parlé du pauvre consommateur, jusqu'à maintenant. Vous avez dit vouloir arracher aux consommateurs des millions et des millions de dollars et probablement un milliard de plus. Comment gardez-vous en contact avec les consommateurs canadiens?



[Texte]

There has been a great debate about Canadian content and Canadian jobs in the movie industry. Where does it start? I do not know, since this is not my strength, but I do know from 25 or 30 years in public life and from listening to constituents that they sometimes lament about precisely what you have just finished saying, that is, that somehow you have to get the money out of them because the government does not have any money. We know that the Americans will not pump money into Canada to assist us in the development of a Canadian industrial base.

How do you stay in touch with consumers? How do you know what they want? How do you know that they will sit still and pay for it? Is there a structured formal way you know that?

**Mr. McCabe:** Above all, we are the local broadcasters. As you know, senator, our stations are in communities all across this country, including Halifax. That is the network, if you will, which allows us to stay in touch.

If our stations were not serving the communities, then the general managers at those stations would be gone. The same would be true if we were not getting the audiences to generate the necessary advertising revenue. That is the way private broadcasters do it.

The question is, should we squeeze money out of the consumer for Canadian programming?

**Senator Forrestall:** I am being a little stronger than that. I am suggesting that you are asking the consumer to underwrite major investments without consulting them.

**Mr. McCabe:** I was about to mention the study done by the Friends of Canadian Broadcasting, who are not enormous friends of ours. They reported that a majority of Canadians say that they are prepared to pay a little extra to ensure that there is a Canadian presence. As a country, one of the judgments we have always had to make is whether we are prepared to pay a little extra as consumers in order to ensure that there is a Canadian presence.

It is true that you could say, "Take all this support of Canadian programming away, whether it is through taxes or otherwise, and we will not have any of it, or we will have only what we can support, which would be our local news and sports." I do not think that is what Canadians want.

Over a long period of time, the Parliament of Canada has said that we should ensure that there is a Canadian presence through the CBC and the private broadcasters. If we did not do that, we would be limiting the choices available to only the American choices. I do not think consumers want that. I do not think that is in their interest.

**Senator Forrestall:** I suggest that you find some way of getting in touch with the people in smaller communities. They do not care about broadcasting. That is our responsibility. The viewers to whom I talk want programming at an affordable cost.

[Translation]

Il y a eu un grand débat sur le contenu canadien et les emplois canadiens dans l'industrie du cinéma. Où commence-t-on? Ce n'est pas mon domaine, mais je sais, pour avoir travaillé pendant 25 ou 30 ans dans le domaine public et avoir écouté les électeurs, que ceux-ci se plaignent précisément de ce que vous venez de dire, à savoir que vous devez obtenir d'eux l'argent nécessaire parce que le gouvernement n'en a pas. Nous savons que les Américains ne nous fourniront pas d'argent pour nous aider à consolider l'industrie canadienne.

Comment restez-vous en contact avec les consommateurs? Comment savez-vous ce qu'ils veulent? Comment savez-vous qu'ils vont payer sans rien dire? Avez-vous des moyens structurés de le savoir?

**M. McCabe:** Avant tout, nous sommes les diffuseurs locaux. Comme vous le savez, sénateur, nos stations sont établies dans les localités de tout le pays, y compris à Halifax. C'est le réseau, si vous voulez, qui nous permet de rester en contact.

Si nos stations ne servaient pas les localités, leurs directeurs généraux ne seraient plus en poste. Ce serait aussi le cas si nos cotes d'écoute ne nous permettaient pas d'obtenir les recettes de publicité nécessaires. C'est ainsi que les diffuseurs privés fonctionnent.

Vous voulez savoir si nous arrachons de l'argent aux consommateurs pour faire des émissions canadiennes?

**Le sénateur Forrestall:** Je vais un peu plus loin que cela. Je pense que vous demandez aux consommateurs de soutenir financièrement de gros investissements sans les consulter.

**M. McCabe:** J'allais parler de l'étude effectuée par les Friends of Canadian Broadcasting, qui ne sont pas nos grands amis. Selon eux, la majorité des Canadiens seraient prêts à payer un petit peu plus pour assurer la présence canadienne. Pour le pays, nous devons toujours nous demander si nous sommes prêts à payer un petit supplément en tant que consommateurs pour assurer une présence canadienne.

Il est vrai qu'on pourrait cesser de financer les émissions canadiennes, que ce soit par nos impôts ou autrement, et nous n'aurions aucune émission canadienne, ou seulement celles que nous pouvons financer, c'est-à-dire les bulletins de nouvelles locales et les sports. Je ne crois pas que ce soit ce que les Canadiens veulent.

Depuis longtemps, le Parlement du Canada est d'avis que nous devons assurer la présence canadienne par l'entremise de Radio-Canada et des diffuseurs privés. Si nous ne le faisons pas, nous ne pourrions choisir que parmi des émissions américaines. Ce n'est pas ce que les consommateurs veulent, d'après moi. Je ne crois pas que ce soit dans leur intérêt.

**Le sénateur Forrestall:** Je vous conseille d'entrer en contact avec les populations des petites localités. Ils se fichent de la diffusion. C'est notre responsabilité. Les téléspectateurs à qui je parle veulent des émissions à un coût abordable.

[Text]

**Mr. McCabe:** It strikes me that they also want some programming that is about them and that has something to do with their lives. Is that not the case?

**Senator Forrestall:** Not if they have to pay for it, sir. I am not being facetious. They just cannot afford it.

Do not do a survey of what Members of Parliament think we want in terms of Canadian content and take that as being the view of Canadians. Canadians would love to have 100 per cent Canadian content, as long as they can watch their favourite programs.

It is a generational thing. You would have to bring on a whole new generation to change program preference. A number of people prefer American programming to Canadian programming.

I read Canadian books, not because I enjoy very many of them but because I am trying to support the writers who are trying to make a living out of writing.

**Mr. McCabe:** I suspect most people choose programming not because it is American or Canadian but because it is good and they like it. I think that we have to get good enough and big enough to be chosen.

**Senator Forrestall:** Do not suggest too loudly that you want the consumer to make major investments in this industry without consulting them. If you want them to buy stock in your idea, communicate with them, because they do not see it that way.

**Senator Thériault:** Mr. Chairman, the statement I am about to make probably does not apply here.

You have talked about local broadcasters taking over some of the things that the CBC does in local areas. I understand that. If I were an anglophone, I could even accept it. However, for francophones living outside Quebec, I do not see any indication of broadcasters being able to replace at the local level what we get from the French CBC. Perhaps I should be saying simply "the CBC". I am not very happy with what I hear. From my point of view, it should be called "Radio-Québec".

I think I understand your position, and I can accept it. It may well work for English-speaking Canadians. However, it does not apply to French-speaking Canadians.

**Mr. McCabe:** Perhaps I should have been more clear, senator. I was talking about a great national service. There is more than one national service. We must provide, through the public broadcaster, French language services that cannot normally be provided commercially. As you know, the economic base is not there to do it.

We have been clear that English and French national radio and television services, as well as the northern service, should be available to Canadians.

**Senator Thériault:** Does your association's thinking reflect that?

[Traduction]

**M. McCabe:** J'ai l'impression qu'ils veulent aussi des émissions qui parlent d'eux et qui ressemblent à leur vie. Est-ce que je me trompe?

**Le sénateur Forrestall:** Pas s'ils doivent en payer le prix, monsieur. Je ne blague pas. Ils ne peuvent se le permettre.

Ne pensez pas que ce que les parlementaires veulent comme contenu canadien correspond à ce que les Canadiens veulent. Les Canadiens aimeraient que toutes les émissions soient canadiennes dans la mesure où ils peuvent regarder leurs émissions préférées.

C'est une question de génération. Il faudrait toute une nouvelle génération pour changer les goûts en matière de télévision. Un certain nombre de personnes préfèrent les émissions américaines aux émissions canadiennes.

Je lis des livres canadiens, pas parce que je les apprécie tellement, mais parce que j'essaie d'encourager les écrivains qui veulent vivre de leur métier.

**M. McCabe:** Je soupçonne la plupart des gens de regarder une émission pas parce qu'elle est américaine ou canadienne, mais parce qu'elle est bonne et qu'ils l'aiment. Je pense que nos émissions doivent être assez captivantes et assez marquantes pour être écoutées.

**Le sénateur Forrestall:** Ne dites pas trop fort que vous voulez que les consommateurs fassent d'importants investissements dans cette industrie sans les consulter. Si vous voulez qu'ils investissent dans vos idées, communiquez avec eux, parce qu'ils ne voient pas les choses de cette façon.

**Le sénateur Thériault:** Monsieur le président, ce que je vais dire est peut-être hors de propos.

Vous avez parlé des diffuseurs locaux qui prennent la relève de Radio-Canada sur le plan local. Je comprends. Si j'étais anglophone, je pourrais même l'accepter. Cependant, pour les francophones vivant à l'extérieur du Québec, je ne vois vraiment pas comment les diffuseurs peuvent remplacer au niveau local ce que fait le secteur français de Radio-Canada. Je devrais peut-être dire simplement Radio-Canada. Ce que j'entends ne me réjouit pas beaucoup. Selon moi, on devrait l'appeler «Radio-Québec».

Je pense comprendre votre point de vue, et je peux l'accepter. Il peut bien s'appliquer aux Canadiens de langue anglaise, mais il ne s'applique pas aux Canadiens de langue française.

**M. McCabe:** J'aurais peut-être dû être plus clair, sénateur. Je parlais de service national notable. Il y a plus qu'un simple service national. Il nous faut offrir, par l'entremise de radiodiffuseurs publics, des services en langue française que ne peuvent normalement fournir les radiodiffuseurs privés. Comme vous le savez, la base économique est inexistante pour ce faire.

Il a été établi qu'à l'échelle nationale, des services radiophoniques et télévisuels, tant en anglais qu'en français, de même que des services dans les régions septentrionales, devraient être offerts aux Canadiens.

**Le sénateur Thériault:** La philosophie de votre association tient-elle compte de cela?



[Texte]

**Mr. McCabe:** We support it, certainly.

**Senator Spivak:** Consumers make choices based on what they see. Look at what the American government puts behind the industry in Hollywood. They have 98 per cent distribution in the world, and they want 100 per cent. The American government supports that, and not only with money. We are not talking here just about private enterprises or a level playing field. Our government does the same for us in order to protect the pitiful distribution that we do have.

You are not born liking what you like. You like what you see and what is available to you.

**Mr. McCabe:** In a fully developed trade promotion policy sense, government might reasonably look at this industry as one that could make us a lot of money.

**Senator Spivak:** It is not only that. Broadcasting is the greatest tool ever invented. It manipulates millions of minds.

Professor Stanbury spoke to us about access. He talked about what is going into the home. I am not exactly clear on this. He very strongly suggested that, eventually, there ought to be competition when we get rid of the twisted copper wire and have whatever else will take its place. We are changing so rapidly that I am sure the twisted copper wire will be gone and there will be something else like fibre optics take its place.

How will we ensure real competition? Is there not a danger that the biggest kid on the block will have the access, and then it is like the AB switch? What is your view on that? How is it possible to ensure competition?

**Mr. Miller:** It is not an easy question to answer. Let me suggest a few things, however.

First, I do not think we can predict exactly the form of that competition. Wireless is more of a significant technology in terms of the provision of programming services than people think. I think you may see a major development in that area. There are already applications for so-called MMDS services which the commission will be addressing in its hearing in November.

In terms of the ability of a competitor to maintain its dominance, we have all seen the long-distance battles and what has happened. That is a concern.

At the end of the day, all public policy can do is provide the opportunity for competitiveness to occur. We then rely on the ingenuity of the entrepreneurs who wish to provide the service to make it happen and to ensure that the level playing field is in fact level.

[Translation]

**M. McCabe:** Nous en tenons assurément compte.

**Le sénateur Spivak:** Les consommateurs font des choix en fonction de ce qu'ils voient. Regardez ce que le gouvernement américain fait pour l'industrie à Hollywood. Elle monopolise 98 p. 100 de la distribution dans le monde et vise 100 p. 100. Le gouvernement souscrit à cette initiative et ne se contente pas d'apporter une aide financière. Nous ne parlons pas ici uniquement des entreprises privées ou des règles de jeu équitables. Notre gouvernement fait la même chose pour nous, de manière à protéger la lamentable distribution que nous avons ici.

Le goût n'est pas inné. On aime ce que l'on voit et ce que l'on nous offre.

**M. McCabe:** Dans le cadre d'une politique de promotion du commerce bien établie, il se pourrait que le gouvernement considère raisonnablement que cette industrie puisse nous rapporter gros.

**Le sénateur Spivak:** Il y a plus que cela. La radiotélédiffusion est l'outil le plus sensationnel jamais inventé. Elle manipule des millions d'esprits.

Le professeur Stanbury nous a parlé de l'accès. Il a parlé de ce qui se passe dans les foyers. Il y a bien encore des choses que je ne comprends pas à ce sujet. Il a laissé entendre en termes très sentis que, en fin de compte, la concurrence devrait s'installer lorsque nous nous débarrasserons du fil en cuivre câblé pour le remplacer par autre chose. Les choses évoluent tellement rapidement que je suis convaincue que dès que le fil de cuivre câblé disparaîtra, on le remplacera par quelque chose comme la fibre optique.

Comment garantirons-nous une concurrence réelle? Ne risque-t-on pas que le plus fort accapare l'accès, que ce soit un peu comme le commutateur qui permet de passer du service local au SRD. Qu'en pensez-vous? Comment peut-on garantir la concurrence?

**M. Miller:** Vous me posez là une question difficile. Permettez-moi de suggérer une ou deux choses, toutefois.

Premièrement, je ne crois pas qu'il soit possible de prédire la forme que prendra cette concurrence. La télédistribution sans fil est une technique plus importante que l'on pense lorsqu'il s'agit d'offrir des services de programmation. Peut-être voyez-vous une découverte importante dans ce domaine. Il y a déjà des applications de ce qu'on appelle les services SDMM, sur lesquels la commission se penchera dans le cadre des audiences qu'elle tiendra en novembre.

En ce qui concerne la capacité d'un concurrent de maintenir sa position dominante, nous avons tous été témoins des batailles qui ont été livrées pour l'interurbain et du résultat. C'est un objet de préoccupation.

En fin de compte, la seule chose que peut faire une politique publique, c'est de susciter la naissance de la concurrence. Il s'agit ensuite de s'en remettre à l'ingéniosité des entrepreneurs qui désirent offrir le service pour que l'idée se concrétise et pour que les règles du jeu soient bel et bien uniformes.

[Text]

Our sense is that there will be a fairly vibrant competitive environment in the long term. In the short term, we are talking about DTH in the next year or so, as well as cable maintaining its primary role. Soon after that, within five years, we will be looking at telephone companies. Perhaps they will use copper wire because there may be a new technology that will allow them to do it, or perhaps they will use fibre. I do not think anyone knows.

Our sense is that in 10 years we will have a very vibrant and competitive environment.

**Mr. McCabe:** To add to that, I do not think we should assume that anyone will roll over and play dead. The great strength the cable industry has now, which if it has any brains it will build upon, is that it has a hold on all those homes. It is in those homes. They can build on that. The enormous strength which the telephone companies have is that they have a lot of money. It will be very interesting to watch. I would not bet against the cable industry yet.

**The Chairman:** Telephones are also wired into the homes.

**Mr. McCabe:** As Mr. Miller suggests, unless new technology comes along, the telephone companies will have to rewire their whole system. The cable companies' job in a technological sense is less complex than that.

**Senator Spivak:** My question is about the whole issue of convergence. I do not know anything about this, but perhaps you do.

**Mr. McCabe:** Not very many people do.

**Senator Spivak:** Do you not think that the rapidity with which technology is advancing will change the competitive scene? Eventually, we will just have one thing in our house, a combination of a telephone, a computer, and a TV set, and that could happen very quickly. Computers can do almost anything.

**Mr. McCabe:** You are probably going in the right direction. Two or three years ago, the leaders in the cable industry in this country and the United States were sure they understood exactly how the business would go. They would put these boxes on top of everyone's sets and digitally compress and decompress the signals.

All of a sudden, the game changed. PC ownership went up. They began to think that, perhaps, that is not the way it will work. They thought that what they would do is have one wire into a home computer which manages the telephone, pays the heating bills, and services the computer, the television, and the radio.

Nobody knows that yet. That is still evolving. However, it is will probably evolve in the direction you suggest, senator.

[Traduction]

Nous prévoyons une concurrence assez vive à long terme. À court terme, nous parlons de SRD pour l'année prochaine ou la suivante, de même que du maintien par les câblodistributeurs de leur rôle primordial. Peu après, d'ici cinq ans, nous regarderons les compagnies de téléphone. Elles utiliseront peut-être les fils de cuivre grâce à une nouvelle technologie, ou peut-être recourront-elles aux fibres optiques. Je crois que personne ne le sait.

Nous prévoyons d'ici 10 ans un environnement très concurrentiel et très animé.

**M. McCabe:** Pour ajouter à cela, je ne crois pas que nous devrions présumer que quelqu'un se retournera et n'interviendra pas. La grande force dont dispose l'industrie de la câblodistribution à l'heure actuelle, et dont elle saura tirer profit si elle est intelligente, c'est qu'elle peut agir dans toutes ces foyers. Elle y est présente. Elle peut tirer profit de cette situation. L'énorme avantage, pour les compagnies de téléphone, c'est qu'elles ont beaucoup d'argent. Ce sera très intéressant à surveiller. Je ne parierais pas encore contre l'industrie de la câblodistribution.

**Le président:** Les lignes téléphoniques sont également acheminées par câble dans les foyers.

**M. McCabe:** Comme le laissait entendre M. Miller, à moins d'une nouvelle découverte technologique, les compagnies de téléphone devront recâbler tout le système. Du point de vue technologique, la chose est beaucoup moins compliquée pour les compagnies de câblodistribution.

**Le sénateur Spivak:** Je m'interroge au sujet de la convergence. Je ne connais rien à ce sujet. Peut-être pourriez-vous m'aider.

**M. McCabe:** Il n'y a pas beaucoup de monde qui soit au courant.

**Le sénateur Spivak:** Ne pensez-vous pas que l'évolution rapide de la technologie que nous connaissons à l'heure actuelle modifiera le milieu de la concurrence? Tôt ou tard, nous n'aurons qu'un seul appareil à la maison, un appareil qui réunirait le téléphone, l'ordinateur et la télévision, et cela pourrait arriver très vite. Il n'y a presque pas de limite à ce que les ordinateurs peuvent faire.

**M. McCabe:** Vous vous dirigez probablement dans la bonne direction. Il y a deux ou trois ans, les chefs de file de la câblodistribution, tant au Canada qu'aux États-Unis, étaient convaincus qu'ils savaient exactement ce qui arriverait à l'industrie. Ils placeraient ces boîtes sur les téléviseurs et procéderaient à la compression et la décompression numériques des signaux.

Du jour au lendemain, le jeu n'est plus le même. De plus en plus de gens achètent des ordinateurs personnels. Ils ont commencé à penser que ce n'est peut-être pas ainsi que les choses se passeraient. Ils ont pensé qu'ils devraient plutôt recourir à un câble branché à un ordinateur personnel qui exploite la ligne téléphonique, paye les factures de chauffage et dessert l'ordinateur, la télévision et la radio.

Personne ne le sait encore. Les choses continuent d'évoluer. Cependant, elles évolueront probablement dans le sens que vous croyez, sénateur.



[Texte]

**Senator Spivak:** Will it be competitive? Will there be competition?

**Mr. McCabe:** We would have to see how competition would emerge in that environment. No one knows that.

**Senator Johnson:** Despite what everyone said here today, the reality is that the essence of all programming and thus entertainment is the stories we tell. This is about how we tell those stories, whether it is on the radio or on television, and how they are received by people. It is a very complicated subject, and the whole industry is very complicated.

As a person who is very close to many people who make films and television programming, I can tell you that the Highway's effect on Canadian cultural identity will be huge no matter what we do, unless we pour in billions of dollars. Even now, the majority of Canadians do not watch Canadian programming. My friends in the industry tell me that it is not because they do not want to watch it, but because there is not enough there and there is not variety.

Mr. McCabe, you talked about putting half a billion dollars into Canadian programming over five years without a cent from government. It is not enough to compete, but it is a start. Where would you put this money? Into what programming would it be put? What are you gearing towards? If the Highway would have this effect on our cultural identity, how can we change that? What type of programming would you encourage so that we can keep an identity and still have people watch it?

There is also the aspect of distribution in the film industry. We make good films in Canada, but they often do not even see the light of day for four or five years. Perhaps they surface in other countries, and they may get a short run in a few theatres here. This is all part of the same syndrome.

How do we compete? How will this pittance of money you are talking about make any difference to the guys in Credo and Atlantis making *My Life as a Dog*, a 24-part series presently being made in Manitoba? How will that get on the air? It will be seen in the United States only if it has quality.

Where do we put the programming money you are talking about? How will you get it into the hands of people who are creative and will make stories that are competitive enough that people will watch them instead of *Married with Children*?

**Mr. McCabe:** While I accept all that you have said about the difficulties we have as a country in this area, when I look back 10 or 15 years ago in this business, it was awful. We could not produce an *ENG* which would receive significant audiences around the country. The CBC was doing some things that were watchable, and we were doing our news and sports, and that was about it. We have come a long way.

[Translation]

**Le sénateur Spivak:** Y aura-t-il de la concurrence?

**M. McCabe:** Il nous faudrait voir comment la concurrence émergerait dans un tel cadre. Personne ne sait cela.

**Le sénateur Johnson:** Malgré tout ce qui a été dit ici aujourd'hui, le fait est que l'essence de toute la programmation et, par conséquent, du divertissement, ce sont les histoires que nous racontons. Ce qui importe, c'est la façon dont nous racontons ces histoires, que ce soit à la radio ou à la télévision, et dont les gens les reçoivent. C'est un sujet très compliqué, et toute l'industrie est aussi très complexe.

En tant que personne qui est très proche de beaucoup de gens qui font des films et des émissions de télévision, je peux vous dire que l'effet de l'autoroute sur l'identité culturelle canadienne sera énorme peu importe ce que nous faisons, à moins que nous investissions des milliards de dollars. Même à l'heure actuelle, la plupart des Canadiens ne regardent pas les émissions canadiennes. Mes amis de l'industrie me disent que ce n'est pas parce qu'ils ne veulent pas regarder ces émissions, mais parce qu'il n'y en a pas assez et qu'elles ne sont pas assez variées.

Monsieur McCabe, vous avez parlé d'investir un demi-milliard de dollars dans la programmation canadienne sur cinq ans sans l'aide du gouvernement. Ce n'est pas assez pour soutenir la concurrence, mais c'est un début. Où investiriez-vous cet argent? Pour quelle programmation? Vers où vous dirigez-vous? Si l'autoroute avait cet effet sur l'identité culturelle, comment pouvons-nous le contrer? Quel genre de programmation favoriseriez-vous pour que nous puissions conserver une identité tout en maintenant l'auditoire?

Il y a aussi l'aspect de la distribution dans l'industrie cinématographique. Nous faisons de bons films au Canada, mais il arrive souvent qu'ils ne voient même pas la lumière du jour avant quatre ou cinq ans. Peut-être font-ils surface dans d'autres pays et les projette-t-on pendant une courte période dans quelques salles de cinéma ici. Il s'agit là du même syndrome.

Comment soutenons-nous la concurrence? Comment cette somme dérisoire dont vous parlez fera-t-elle une différence pour les gens de Credo et d'Atlantis, qui produisent *My Life as a Dog*, une série en 24 épisodes tournée à l'heure actuelle au Manitoba? Comment cela passera-t-il sur les ondes? Des téléspectateurs américains verront cette série seulement si elle est de bonne qualité.

À qui confie-t-on l'argent de la programmation dont vous parlez? Comment parviendrez-vous à le confier aux créateurs qui raconteront des histoires à ce point concurrentielles que les gens les préféreront à *Married with Children*?

**M. McCabe:** Même si j'accepte tout ce que vous avez dit au sujet des difficultés que nous éprouvons au Canada dans ce domaine, lorsque je reviens 10 ou 15 ans en arrière dans cette industrie, la situation était affreuse. Nous ne pouvions produire une émission comme *ENG*, qui aurait attiré des auditoires importants dans tout le pays. La Société Radio-Canada faisait des choses qui se laissaient regarder et nous, nous faisons des

[Text]

I do not think we should ever pretend that, somehow, across the whole gamut of programming, we will be able to compete, but we must do a couple things. We must focus on dramatic and entertainment series that talk a bit about ourselves. In order to make them work, they must have a universal message. That goes back to your point about story telling.

It costs \$1 million to make an hour of good television, and the best you can get is \$100,000 to \$150,000, if that, in revenue from the television screen. We must find other revenue sources, and usually that means selling it outside the country.

We have the beginnings of an independent production industry that works. We have said that the major broadcasters, the CHUMs and the Batons and so on, must get into the production of programming that is useable on our own screens and saleable abroad.

You are right that the half a billion dollars we are talking about is not nearly enough.

**Senator Johnson:** I worked raising money to help make films for 15 years. In the past, a large portion of the monies came from Telefilm and CBC. I am also a very big fan of the CBC, and it is important that we redefine it.

Most of the people in the industry are turning away from the CBC as a source for anything, whether it is funding or support, and are looking for money from Americans. There is a lot of American film-making happening in Vancouver, Toronto, and Calgary, and now Winnipeg is building a studio. It is becoming very independent. There is a whole different thinking and philosophy out there.

**Mr. McCabe:** I do not think that is bad.

**Senator Johnson:** I do not think it is bad either.

**Mr. McCabe:** Surely it is the entrepreneurs and the creators who will make the good programming.

**Senator Johnson:** How will they do that with the CBC? They are no longer depending on government. That mentality is no longer there.

**Mr. McCabe:** The CBC has to drive itself into being a purchaser of that programming and an investor in that programming. One hopes that what happens at the CBC is not just cut, cut, cut, cut, cut. We hope some one gets to work and says not, "Lord, I have to cut \$300 million," but, "I have \$1 billion to make a broadcasting system that will work." Part of that will need to be the investing in and the purchasing of some of that programming.

Government had a lot to do with creating the conditions under which these creators can work, but, in the end, government does

[Traduction]

émissions de nouvelles et de sports; c'était à peu près tout. Nous avons fait du chemin.

Je ne crois pas que nous ne devrions jamais prétendre que, d'une manière ou d'une autre, nous serons en mesure de soutenir la concurrence pour toute la programmation, mais il y a une ou deux choses qu'il nous faut faire. Nous devons nous attacher aux séries dramatiques et récréatives qui parlent un peu de nous-mêmes. Pour plaire à l'auditoire, elles doivent transmettre un message universel. Cela nous ramène au point que vous avez fait ressortir en ce qui concerne la narration d'histoires.

Il en coûte un million de dollars pour réaliser une émission de télévision d'une heure et, au mieux, celle-ci peut vous rapporter entre 100 000 \$ et 150 000 \$. Il faut que nous trouvions d'autres sources de revenu; d'habitude, cela veut dire vendre l'émission à l'extérieur du pays.

Nous avons les rudiments d'une industrie indépendante de production qui fonctionne bien. Nous avons dit que les principaux radiodiffuseurs, les CHUM, les Batons et ainsi de suite, doivent se mettre à produire des émissions que l'on peut diffuser sur nos propres écrans et vendre outre-mer.

Vous avez raison de dire que le demi-milliard de dollars dont nous parlons est moins que suffisant.

**Le sénateur Johnson:** J'ai travaillé pendant 15 ans à ramasser de l'argent pour aider à produire des films. Par le passé, une bonne partie de l'argent venait de Téléfilm et de la SRC. Je suis également une très grande admiratrice de la SRC, et il est important que nous redéfinissions sa mission.

La plupart des gens de l'industrie se détournent de la SRC comme source de n'importe quoi, qu'il s'agisse de financement ou d'appui, et cherchent plutôt de l'argent du côté des États-Unis. Beaucoup de films américains sont tournés à Vancouver, Toronto et Calgary; et maintenant, Winnipeg construit un studio. L'industrie devient très indépendante. La philosophie et la pensée y sont tout à fait différentes.

**M. McCabe:** Je ne crois pas que ce soit mauvais.

**Le sénateur Johnson:** Moi non plus.

**M. McCabe:** Ce sont à coup sûr les entrepreneurs et les créateurs qui feront de la bonne programmation.

**Le sénateur Johnson:** Comment y parviendront-ils avec la SRC? Ils ne dépendent plus désormais du gouvernement. Cette mentalité a disparu.

**M. McCabe:** La SRC doit devenir un acheteur de cette programmation et y investir. C'est à espérer que la SRC ne fera pas seulement des compressions et encore des compressions. Nous espérons que quelqu'un se mettra à la tâche et finira par dire qu'il n'a pas à faire des compressions de l'ordre de 300 millions de dollars, mais qu'il dispose d'un milliard de dollars pour organiser un système efficace de radiotélédiffusion. Il faudra qu'il en investisse une partie à l'investissement et consacre l'autre à l'achat de certaines de ces émissions.

Le gouvernement a un rôle important à jouer pour établir les conditions qui permettront à ces créateurs de fonctionner, mais, au



[Texte]

not create anything; it will be the creators and the film makers who do that.

**The Chairman:** Mr. McCabe and Mr. Miller, on behalf of the committee, I thank you very much for your appearance today. You can tell from the series of animated questions that you have sparked the interests of the various members of the committee. We thank you for your contribution to our study.

Honourable senators, before you leave, there are a few items of business I should like to review. We had planned to have a five o'clock briefing by Ms Diane Rhéaume, Director General, Broadcast Analysis with the CRTC. At the time we booked her, we did not know there was to be a reception for the four new senators tonight starting at 5 o'clock in the Speaker's office. Our clerk has spoken with her, and I will be speaking with her when we adjourn, to get a new date. She was to give us an overview of the contents of the CRTC report on the Information Highway, including issues raised at the CRTC hearings in an *in camera* meeting. With your leave, I will speak with her and arrange another date, because I know people want to go to the reception.

There are two other matters which I wish to raise with you. As you know, our study will take us to Washington and London. The clerk has been negotiating with people in Washington on possible times. The dates being discussed are November 14 and 15, and we will have more details as the clerk continues to talk with people there about that.

In relation to London, we have been told that the British Parliament normally prorogues around mid-November and new committees may not be constituted until late January or early February. It has been recommended to our clerk that our committee not go to London until such time as the new committees are constituted. We cannot very well get there before they prorogue, and there is no point going after they prorogue because we could not meet the necessary legislators.

I am asking for your leave to apply to the Senate for an extension for our report until March 31, 1996 to give us time to get to England. Is there general concurrence for that, honourable senators?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** The House of Lords has agreed to meet with us. The Committee on Science and Technology and the House of Commons Committee on Trade and Commerce, which has completed a study on optical fibre networks, are among the groups we want to meet when we go to England.

That concludes the business for this meeting.

The committee adjourned.

[Translation]

bout du compte, le gouvernement ne crée rien. Cette tâche reviendra aux créateurs et aux producteurs de films.

**Le président:** Monsieur McCabe et monsieur Miller, au nom du comité, je vous remercie d'être venus ici aujourd'hui. D'après la période de questions animée, vous pouvez en conclure que vous avez suscité l'intérêt des divers membres du comité. Nous vous remercions de la contribution que vos apportez à notre étude.

Honorables sénateurs, avant de nous quitter, il y a un certain nombre de points dont j'aimerais parler. Nous avons prévu une séance d'information à 5 heures avec Mme Diane Rhéaume, directrice générale de l'Analyse de la radiodiffusion au CRTC. Lorsque nous l'avons convoquée, nous ne savions pas qu'une réception serait donnée ce soir, en l'honneur de quatre nouveaux sénateurs, dans le bureau du Président. Notre greffier lui a parlé et je lui reparlerai afin de fixer une nouvelle date. Elle doit nous donner un aperçu du contenu du rapport du CRTC sur l'autoroute de l'information, y compris les questions soulevées lors des audiences du CRTC, ainsi qu'au cours des séances à huis clos. Avec votre permission, je lui parlerai et fixerai une nouvelle date, parce que je sais que certaines personnes veulent assister à la réception.

Il y a deux autres questions que j'aimerais aborder avec vous. Comme vous le savez, notre étude nous amènera à Washington et à Londres. Le greffier a négocié avec les gens de Washington des dates possibles. On parle des 14 et 15 novembre; nous vous donnerons plus de précisions vu que le greffier est toujours en pourparlers à ce sujet avec des gens de là-bas.

En ce qui concerne notre séjour à Londres, on nous a dit que le Parlement se proroge normalement vers la mi-novembre et qu'aucun nouveau comité ne peut être constitué avant la fin de janvier ou le début de février. On a recommandé à notre greffier que notre comité attende la constitution des nouveaux comités avant de se rendre à Londres. Comme nous ne pouvons y aller avant la prorogation, il est donc inutile de nous y rendre après, vu que nous ne pourrions rencontrer les législateurs qui nous seraient utiles.

Je vous demande donc la permission de demander au Sénat de reporter au 31 mars 1996 le dépôt de notre rapport, afin de nous donner le temps de nous rendre en Angleterre. Est-ce que les honorables sénateurs sont d'accord là-dessus?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La Chambre des lords accepte de nous rencontrer. Le comité des sciences et de la technologie et le comité du commerce de la Chambre des communes, qui ont terminé une étude sur les réseaux de fibre optique, comptent parmi les groupes que nous voulons rencontrer lorsque nous nous rendrons à Londres.

Cela met fin à nos travaux pour aujourd'hui.

La séance est levée.









*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

WITNESSES—TÉMOINS

*From the Canadian Association of Broadcasters:*

Mr. Michael McCabe, President and Chief Executive Officer;  
Mr. Peter Miller, Senior Vice-President and General Counsel.

*De l'Association canadienne des radiodiffuseurs:*

M. Michael McCabe, président et chef de la direction;  
M. Peter Miller, vice-président principal et conseiller  
juridique principal.



CA1  
YC19  
-T83



First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Transport and Communications

## Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

Tuesday, October 31, 1995  
Wednesday, November 1, 1995

Le mardi 31 octobre 1995  
Le mercredi 1<sup>er</sup> novembre 1995

Issue No. 30

Fascicule n° 30

**Fifth and Sixth Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

**Cinquième et sixième fascicules concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald H. Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Hervieux-Payette, P.C.
Atkins	Johnson
Davey	* Lynch-Staunton
Eyton	(or Berntson)
* Fairbairn, P.C.	Roberge
(or Graham)	Spivak
Grafstein	Sylvain

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Grafstein substituted for that of the Honourable Senator Thériault. (October 31, 1995)

The name of the Honourable Senator Hervieux-Payette substituted for that of the Honourable Senator Petten. (October 31, 1995)

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Hervieux-Payette, c.p.
Atkins	Johnson
Davey	* Lynch-Staunton
Eyton	(ou Berntson)
* Fairbairn, c.p.	Roberge
(ou Graham)	Spivak
Grafstein	Sylvain

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Grafstein est substitué à celui de l'honorable sénateur Thériault. (Le 31 octobre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Hervieux-Payette est substitué à celui de l'honorable sénateur Petten. (Le 31 octobre 1995)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, October 31, 1995  
(35)

**[Text]**

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day, *in camera*, in Room 356-S, Centre Block, at 4:10 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Grafstein, Hervieux-Payette, Johnson, Oliver, Spivak and Sylvain.(10)

*Other Senator present:* The Honourable Senator Thériault.

The Committee met to discuss its future business with respect to its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

**BRIEFINGS:**

*From the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC):*

Diane Rhéaume, Director General, Broadcast Analysis.

*From Industry Canada:*

Michael Binder, Assistant Deputy Minister, Spectrum, Information Technologies and Telecommunications;

Pierre Gagné, Director, International Telecommunications Policy and Coordination, Telecommunications Policy Division;

Len St. Aubin, Director, Financial and Regulatory Policy;

Michael Helm, Director General, Telecommunications Policy;

Larry Shaw, Director, Industry Framework Policy.

Ms Rhéaume briefed the members on the CRTC's report on the Information Highway and answered questions.

Mr. Binder briefed the members on government telecommunications policy issues and with Mr. Gagné, Mr. St. Aubin, Mr. Helm and Mr. Shaw, answered questions.

At 7:05 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, Wednesday, November 1, 1995  
(36)

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 3:04 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mardi 31 octobre 1995  
(35)

**[Traduction]**

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à huis clos, dans la salle 356-S de l'édifice du Centre, à 16 h 10, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Grafstein, Hervieux-Payette, Johnson, Oliver, Spivak et Sylvain.(10)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur Thériault.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995, le comité se réunit pour discuter de ses travaux futurs concernant son étude sur la position concurrentielle internationale du Canada dans le domaine des télécommunications.

**SÉANCES D'INFORMATION:**

*Du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC):*

Diane Rhéaume, directrice générale, Analyse de la radiodiffusion.

*D'Industrie Canada:*

Michael Binder, sous-ministre adjoint, Secteur du spectre, des technologies de l'information et des télécommunications;

Pierre Gagné, directeur, Politique des télécommunications internationales et coordination, Division de la politique des télécommunications;

Len St. Aubin, directeur, Politique des finances et de la réglementation;

Michael Helm, directeur général, Politique des télécommunications;

Larry Shaw, directeur, Politique structurelle de l'industrie.

Mme Rhéaume met les sénateurs au courant rapport du CRTC sur l'autoroute de l'information et répond aux questions.

M. Binder met les sénateurs au courant des enjeux de la politique gouvernementale des télécommunications et répond aux questions avec l'aide de MM. Gagné, St. Aubin, Helm et Shaw.

À 19 h 05, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

OTTAWA, le mercredi 1er novembre 1995  
(36)

Le comité sénatorial des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 15 h 04, dans la pièce 356-S, de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r., (*président*).

## [Text]

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Bonnell, Hervieux-Payette, Johnson, Oliver, Roberge, Spivak and Sylvain.(9)

*Other Senator present:* The Honourable Senator Thériault.

*In attendance:* Mr. Dan Shaw, from the Research Branch of the Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

## WITNESSES:

*From the Bureau of Competition Policy:*

Mr. George Addy, Director of Investigation and Research;

Mr. Robert Lancop, Chief, Civil Matters Branch;

Mr. Dave McAllister, Senior Officer;

Mr. Addy made a statement and with Mr. McAllister answered questions.

At 4:15 p.m., the Committee continued its sitting *in camera* to discuss its future business.

## BRIEFINGS:

*From Industry Canada*

Pierre Gagné, Director, International Telecommunications Policy and Coordination, Telecommunications Policy Division;

Hélène Cholette-Lacasse, Senior Advisor, International Telecommunications Policy

Suzanne Latrémouille, Policy Analyst

Doug MacEwen, Manager, Industry Structure.

*From the Department of Foreign Affairs:*

Philip Somerville, Director General, Economic Policy Bureau;

Dan Roseman, Advisor and Negotiator, Telecommunications.

Mr. Somerville and Mr. Roseman briefed the Committee members on international telecommunications issues and answered questions.

Ms. Cholette-Lacasse and Mr. Gagné briefed the Committee on telecommunications issues and answered questions.

At 5:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

## ATTEST:

## [Traduction]

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Bonnell, Hervieux-Payette, Johnson, Oliver, Roberge, Spivak et Sylvain.(9)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur Thériault.

*Également présent:* M. Dan Shaw, du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité poursuit son étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications conformément à l'ordre du renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995.

## TÉMOINS:

*Du Bureau de la politique de la concurrence:*

M. George Addy, directeur des enquêtes et recherches;

M. Robert Lancop, chef, Direction générale des affaires civiles;

M. Dave McAllister, agent principal.

M. Addy fait une déclaration et, aidé de M. McAllister, répond aux questions.

À 16 h 15, le comité poursuit son étude à huis clos afin de discuter de ses travaux futurs.

## SÉANCES D'INFORMATION:

*D'Industrie Canada:*

Pierre Gagné, directeur de la politique et de la coordination des télécommunications internationales, Division de la politique des télécommunications;

Hélène Cholette-Lacasse, conseillère principale, Politique internationale des télécommunications;

Suzanne Latrémouille, analyste de politique;

Doug MacEwen, gestionnaire, Structure de l'industrie.

*Du ministère des Affaires étrangères:*

Philip Somerville, directeur général, Direction générale de la politique économique;

Dan Roseman, conseiller négociateur, Télécommunications.

M. Somerville et M. Roseman informent les membres du comité sur des questions de télécommunications internationales et répondent aux questions.

Mme Cholette-Lacasse et M. Gagné informent les membres du comité sur des questions de télécommunications et répondent aux questions.

À 17 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

## ATTESTÉ:

*Le greffier du comité,*

Tōnu Onu

*Clerk of the Committee*



## EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, November 1, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 3:00 p.m., to continue its study on Canada's international competitive position in telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver (Chairman)** in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, today the committee is honoured to have as witnesses senior representatives from the Bureau of Competition Policy. I understand that the presentation will be made by the director, Investigation and Research Branch, Mr. George Addy, and he has with him some other officials.

Perhaps, Mr. Addy, you could introduce your officials and make your presentation. Following that we will ask some questions.

**Mr. George Addy, Director, Investigation and Research Branch, Bureau of Competition Policy:** Mr. Chairman, with me is Mr. David McAllister, who is a senior case officer and one of the key players in what I have created in the bureau, a telecom task force, and Mr. Bob Lancop, who is a manager with responsibility for that task force. If there are any detailed questions with respect to particular proceedings involving the CRTC, I will likely defer to Mr. McAllister, who is much more familiar with the details of those particular proceedings than I am.

I have prepared a statement for presentation to the committee, and I have circulated copies. I will just spend a few minutes to hit the highlights. It is indeed a pleasure for me to be back before this committee on this area. It is one in which I have a personal interest and on which the bureau has focused much attention in the recent past.

Our approach to this sector has been twofold, the enforcement activities and responsibilities under the act, as well as the policy activities, including my policy advisory activities, under the legislation. In exercising both I have continued a tradition that was set by my predecessors, by advocating to the maximum extent the interplay of competition and market forces in the telecommunications industry, with the objective of increasing the economic welfare of all Canadians.

On the policy front, our activities have included numerous interventions before the CRTC during the regulatory framework proceedings and the convergence proceedings in 1994. I also addressed the Information Highway Advisory Council, or IHAC, on competition issues. As you know, I appeared before this committee and the Commons Heritage Committee on the DTH matter.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 1<sup>er</sup> novembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 heures, pour poursuivre son examen de la compétitivité internationale du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver (président)** occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, le comité a aujourd'hui l'honneur d'accueillir des hauts fonctionnaires du Bureau de la politique de la concurrence. Je crois comprendre que le directeur des Enquêtes et recherches, M. George Addy, va faire un exposé et qu'il est accompagné d'un certain de collaborateurs.

Monsieur Addy, auriez-vous l'obligeance de nous présenter vos collaborateurs avant de faire votre exposé. Après, nous aurons certainement des questions à vous poser.

**M. George Addy, directeur, Enquêtes et recherches, Bureau de la politique de la concurrence:** Monsieur le président, je suis accompagné de M. David McAllister, agent supérieur qui a joué un rôle très important dans la mise sur pied du groupe de travail sur les télécommunications que nous avons créé au sein du bureau, et de M. Bob Lancop, qui est gestionnaire responsable du groupe de travail en question. Si vous avez des questions détaillées au sujet des audiences du CRTC, je demanderai probablement à M. McAllister de vous répondre, puisqu'il sait beaucoup mieux que moi ce qui s'est passé dans le cadre de ces consultations.

J'ai préparé une déclaration dont j'ai déjà fait circuler des copies aux membres du comité. Je vais me contenter de vous en donner les faits saillants. Je suis très heureux de vous revoir et d'avoir de nouveau l'occasion de vous parler de cette question qui m'intéresse personnellement et à laquelle le bureau s'est beaucoup attaché au cours des derniers mois.

À cet égard, notre stratégie comporte deux volets, c'est-à-dire les activités et responsabilités liées à l'application de la loi, et celles qui concernent l'élaboration de la politique, notamment en ce qui concerne le rôle de conseiller qui m'est confié par la loi. En m'acquittant de mes responsabilités, j'ai voulu maintenir la tradition établie par mes prédécesseurs, c'est-à-dire que j'ai préconisé une politique visant à garantir que la libre concurrence et les forces du marché puissent s'exercer le plus possible dans le secteur des communications, afin d'accroître le bien-être économique de tous les Canadiens.

En ce qui a trait aux politiques, mentionnons, parmi nos activités, nos nombreuses interventions devant le CRTC dans le cadre de ses audiences sur l'établissement d'un cadre réglementaire, et les consultations relatives à la convergence qui se sont déroulées en 1994. J'ai également fait un exposé devant le comité consultatif sur l'autoroute de l'information, le CCAI, concernant divers aspects de la concurrence. De plus, comme vous le savez, j'ai comparu devant ce comité et le comité du patrimoine de la Chambre des communes pour discuter de la diffusion directe par satellite.

## [Text]

On the enforcement side, we have been quite active in assisting cable television companies in obtaining access to telephone company support structures — it is a fancy term for “poles” — in order to install fibre optic cables. This will enable such companies to upgrade their facilities and compete.

Earlier this year the Competition Tribunal approved the issuance of a consent order that had the effect of opening up the national market for yellow page directories to qualified providers of that service. There are currently proceedings under way before the Competition Tribunal involving Tele-Direct and the practices of Tele-Direct and Tele-Direct Services Inc. in relation to the sale of space and advertising services in yellow page directories.

Having reviewed the committee's mandate, there are two areas on which I would like to focus today. First is an overview of the regulatory framework in Canada and how it is evolving with our trading partners. Second, I want to speak briefly to the issue of foreign ownership and foreign investment restrictions in telecommunications and broadcasting.

On the trend toward competition, both at home and with other countries, a fundamental assumption has now been overtaken by technology, and that is how we regulate telecommunications monopolies, or what we used to think were telecommunications monopolies. The economic theory behind the regulatory regimes which are in place now is premised on the fact that there is capacity constraint and you have to have the facility. With the emergence of technology, direct broadcast satellites, wireless communications and so on, the nature of how governments choose to regulate that type of activity and the systems and the schemes that are in place now is becoming increasingly challenging. The CRTC has recognized that fact, as stated in a quotation on page 3 of the brief.

This trend away from regulation and micro-management of every aspect of the sector is not unique to Canada. It is also visible in other countries around the world, and there is increasingly a reliance on competition as the way to deal with this issue. In the U.S., as you are probably aware, the Telecom Bill is presently before Congress, and it will allow for cable, telecom competition. You also have the Regional Bell Operating Companies, or RBOCs, in the U.S., and they are about to receive authorization to get into long-distance carriage.

In the European Commission, January 1, 1998, is the kick-off date for national markets to open up facilities based on competition. The U.K. has allowed unrestricted foreign ownership in cable and telephone industries and soon BT will be offering video services or broadcast services. New Zealand is also allowing unrestricted foreign ownership investment and has gone quite far to deregulate its telecommunications market.

## [Traduction]

Pour ce qui est de l'application de la loi, nous cherchons activement à aider les entreprises de câblodistribution à accéder aux infrastructures des compagnies de téléphone — ce qu'on appelle communément des « poteaux » — pour installer des câbles de fibres optiques. Cela permettra aux câblodistributeurs d'améliorer leurs réseaux et donc d'être plus concurrentiels.

Plus tôt cette année, le Tribunal de la concurrence a approuvé une ordonnance par consentement qui a ouvert le marché national des pages jaunes en permettant aux différents fournisseurs qualifiés d'offrir ce service. Le Tribunal de la concurrence est actuellement saisi d'une affaire qui concerne Tele-Direct et les pratiques de Tele-Direct Services Inc. pour ce qui est de la vente d'espace et de services publicitaires dans les pages jaunes.

Ayant examiné le mandat du comité, il me semble important de mettre l'accent aujourd'hui sur deux questions. D'abord, je voudrais vous donner un aperçu général du cadre réglementaire du Canada et de l'évolution de ce dernier parallèlement à l'action de nos partenaires commerciaux. Deuxièmement, j'aimerais aborder brièvement la question de la propriété étrangère et les restrictions visant les investisseurs étrangers dans le secteur des télécommunications et de la radiodiffusion.

Au niveau de la tendance favorisant une concurrence accrue, non seulement à l'intérieur du Canada, mais avec l'étranger, les progrès technologiques ont invalidé l'une des prémisses fondamentales de notre régime relativement à la réglementation des monopoles de télécommunications, ou ce que nous considérons comme des monopoles. Le régime réglementaire actuellement en place part du principe économique que la capacité n'est pas illimitée et qu'il faut disposer de certaines installations. Vu l'avènement des nouvelles technologies, des satellites de diffusion directe, des communications sans fil, et cetera, les mécanismes auxquels peuvent recourir les gouvernements pour réglementer cette activité et les systèmes déjà implantés sont de plus en plus difficiles à définir et à appliquer dans la pratique. Le CRTC a d'ailleurs reconnu cette réalité, comme l'indique la citation qui figure à la page 3 de notre mémoire.

Cette tendance à diminuer progressivement la réglementation et la microgestion de chaque activité de ce secteur ne se manifeste pas uniquement au Canada. On la voit aussi dans d'autres pays — bref, on reconnaît de plus en plus qu'une concurrence accrue représente une éventuelle solution au problème. Aux États-Unis, le Congrès est actuellement saisi d'un projet de loi sur les télécommunications qui va permettre aux entreprises de câblodistribution de devenir les concurrentes des compagnies de téléphone. Il y a aussi les fournisseurs de services téléphoniques régionaux aux États-Unis, qui sont à la veille de recevoir l'autorisation d'assurer désormais des services interurbains.

De même, à partir du 1er janvier 1998, les pays membres de la Communauté européenne devront ouvrir leurs marchés à la concurrence pour ce qui est de l'infrastructure des communications. Le Royaume-Uni permet déjà des investissements étrangers illimités dans les secteurs de la téléphonie et de la câblodistribution, et la British Telephone va bientôt offrir des services vidéo ou des services de radiodiffusion. La Nouvelle-Zélande a également aboli toute restriction des investissements étrangers et a pris des



[Texte]

The OECD has done an extensive study, and I have quoted some of their conclusions in my brief on page. I will just run through them. That study concluded that facilities competition can bring about substantial benefits to users in terms of choice, innovation, and higher quality of services at reduced prices. It also concluded that liberalization stimulates significant gains in the size of the telecom market as a whole, so the pie that is divided amongst the players is actually increased when you open it up.

There is no evidence that universal service has been impaired by market liberalization. Facilities competition can be applied to complement and enhance universal service. The OECD study concludes that competition encourages efficiency improvements in incumbent telephone companies and opens up new employment opportunities. If that study is of interest to the committee, I can make arrangements for you to get a copy, if you do not have it already.

If we turn inward now and look at what is going on in Canada, frankly, from my perspective as an advocate of markets and competition policy, it is a very exciting time for us. There has been substantial progress towards privatization, deregulation and the expanding role of competition throughout these industries, and I am hopeful that that progress will continue.

Four years ago, we had the CRTC's decision opening up facilities-based competition in the long-distance market. In mid 1992 we had the decision allowing interconnection on an open entry basis. Since then there have been several hearings, and really the whole landscape of this industry is changing dramatically and very quickly. We have seen new entrants into the long-distance market. They captured a significant share of that market. Rates have gone down on long-distance calls, and the CRTC is in the midst of a host of proceedings in order to deal with the technical issues related to opening up the previously regulated markets to competition. On occasion, it has shown forbearance with regard to introducing regulations under its powers through statute in the telecom sector, and that is a positive sign as well.

As you know, last May, the commission issued an extensive report on convergence, and we were pleased that it confirmed the submissions that we had made, that the public interest would not be served by maintaining the position of the cable industry as the monopoly distributor of broadcasting services. I was also pleased that they agreed that there should not be a mandated period of transition to protect the cable companies from competition. That decision was essentially a recognition that there are regulatory issues and technical issues to overcome and that is going to take some time. That was the genesis of our submission to them and

[Translation]

mesures énergiques pour déréglementer son marché des télécommunications.

L'OCDE a fait une étude approfondie de la question, et je cite un certain nombre de ces constatations dans mon mémoire. Je me permets d'attirer votre attention sur un certain nombre d'entre elles. Cette étude a d'abord permis de conclure que la concurrence en matière d'infrastructures peut apporter des avantages substantiels aux utilisateurs en leur offrant un choix plus vaste, et des services de qualité supérieure à des prix moindres. Une deuxième conclusion était que la libéralisation fait réaliser des gains appréciables, puisque la libre concurrence a pour effet d'accroître la taille du marché pour l'ensemble des intervenants.

Rien ne laisse supposer que la libéralisation nuit à l'universalité du service. La concurrence en matière d'infrastructure peut contribuer à étendre l'universalité du service. Et enfin, l'étude de l'OCDE conclut que la concurrence favorise l'efficacité des compagnies de téléphone déjà établies et crée de nouvelles possibilités d'emploi. Si cette étude intéresse les membres du comité, je peux éventuellement vous en fournir une copie, si vous n'en avez pas déjà.

Pour ce qui est de la situation au Canada, j'estime, en tant que défenseur de la libre concurrence et de notre politique de la concurrence, que nous avons raison de nous intéresser à l'évolution qui est actuellement en cours. Des progrès considérables ont en effet été réalisés au chapitre de la privatisation et de la déréglementation, et la concurrence devient de plus en plus importante dans tous ces secteurs. J'espère d'ailleurs que ces progrès vont s'intensifier au cours des prochaines années.

Il y a quatre ans, le CRTC a décidé d'ouvrir le marché du service téléphonique interurbain à la concurrence en matière d'infrastructures. Au milieu de l'année 1992, le conseil a fait connaître sa décision d'autoriser l'interconnexion selon le principe du libre accès. Il y a eu plusieurs audiences depuis, et je pense qu'on peut dire que le secteur canadien des télécommunications subit actuellement une transformation à la fois rapide et profonde. Nous avons assisté à l'implantation de nouvelles compagnies sur le marché des communications interurbaines. Ces dernières ont réussi à s'emparer d'une part importante de ce marché. Les tarifs des communications interurbaines ont baissé, et le CRTC a lancé une longue série de consultations en vue d'examiner un certain nombre de questions techniques liées à la déréglementation de ce marché et à la concurrence accrue qui s'est installée. Il s'est même abstenu à plus d'une reprise d'élaborer des règlements alors que la loi lui confère ce pouvoir vis-à-vis du secteur des télécommunications, et en ce qui nous concerne, c'est également très positif.

Comme vous le savez, en mai dernier, le conseil a publié un rapport complet sur la convergence, et nous étions très heureux de constater que ce dernier appuyait la position que nous avions défendue, à savoir que l'intérêt du public ne serait pas bien servi si les câblodistributeurs conservaient leur monopole pour ce qui est des services de diffusion. J'étais particulièrement heureux de voir que le conseil appuyait ma recommandation voulant qu'aucune période de transition ne soit consentie pour mettre les câblodistributeurs à l'abri de la concurrence. Cette décision révélait que le conseil reconnaît qu'un certain nombre de questions réglementaires

*[Text]*

there was no need to stipulate a mandatory period, as was done in other jurisdictions.

The commission also indicated that it was prepared to entertain applications from telephone companies to provide broadcasting services. All of these developments are very positive and I agree with them wholeheartedly. It is important for the commission to be dealing with these issues. As some people say, the devil is in the detail. It is important for the commission to get through the hurdles as quickly as possible. They have forecasted a 12-to-18-month period, and I think that is very good. I would hope that that time period can be sustained. I am also encouraged that the commission has indicated, in dealing with these issues, that it intends to manage the transition period with a strong bias towards ensuring the earliest possible competition.

With respect to DTH, as you are aware, the proceedings are under way now for licensing. I was pleased that the final instruction issued to the CRTC with respect to DTH included the explicit directive that they were not to be concerned with the economic impact on incumbent firms in issuing new licences. That is consistent with the discipline of the market being the regulator in a competitive marketplace and that incumbent firms have to earn and continue to earn their presence in the market.

Last month the IHAC report was submitted to the government, and we are quite pleased with some of their recommendations, particularly with several of the pro-competitive recommendations. They endorsed the role of competition in the sector, they call for greater certainty on the timing of transition. When I say "certainty", the thrust of the IHAC report was that we have to do it sooner rather than later. There is this sense of urgency within the IHAC report that this transition period should not last too long, because of the cost due to the uncertainty during the transition period.

Also, you now have in the environment the PCS, or personal communications services licence applications. There are 17 of those that have been filed. I look forward to the issuance of those licences because I think the PCS licensees will be effective competitors in the local telephone markets.

All of this is by way of backdrop to an environment that I think is evolving rapidly, not only from the technological perspective but from the policy perspective as well. On the local side that situation is also evident. There is a whole host of issues that have to be dealt with in opening up the local loop to a competitive environment and, again, the CRTC will be facing those issues, some of which I have identified at the bottom of page 7: unbundling the components of local telephony, the rules for competitive access to components, rates, terms and so on. Again,

*[Traduction]*

res et techniques restent à régler et que cela prendra quelque temps. C'est d'ailleurs là-dessus que nous avons fondé notre position, à savoir qu'il n'était pas nécessaire de prévoir une période de transition officielle, comme cela a été fait ailleurs.

Le conseil a également indiqué qu'il était prêt à examiner les demandes de compagnies de téléphone qui souhaitent offrir des services de radiodiffusion. En ce qui me concerne, tout cela est très positif, et j'appuie entièrement toutes ces démarches. Il importe que le conseil se penche sur toutes ces questions. C'est quand on arrive aux détails que la situation se complique. Il faut que le conseil essaie de régler ces détails aussi rapidement que possible. Il a prévu de 12 à 18 mois pour accomplir ce travail, et j'approuve tout à fait ce calendrier. J'espère simplement que le conseil pourra respecter ce calendrier. Je trouve également encourageant que le conseil ait indiqué qu'il entend gérer cette transition de manière à créer le plus tôt possible un marché où s'exerce la concurrence.

En ce qui a trait à la diffusion directe par satellite, comme vous le savez sans doute, la procédure d'attribution des licences est déjà en cours. J'ai d'ailleurs été heureux de constater que la dernière directive donnée au conseil par le gouvernement au sujet de la diffusion directe par satellite précisait que le CRTC ne devait pas, en décidant de la délivrance de nouvelles licences, se préoccuper des éventuels effets économiques de ses décisions sur les entreprises déjà implantées sur le marché. Cela cadre tout à fait avec la notion selon laquelle le marché se discipline lui-même et que les entreprises en place doivent pouvoir continuer de prouver qu'elles sont à même de réussir dans ce marché.

Le mois dernier, le CCAI a remis son rapport final au gouvernement, et nous appuyons un certain nombre de ses recommandations, notamment celles qui préconisent une plus grande ouverture à la concurrence. Le comité a souligné l'importance de la concurrence dans ce secteur et a insisté sur la nécessité de préciser quel sera le calendrier du passage à un marché concurrentiel. Je devrais peut-être vous faire remarquer également, au sujet de ce besoin de «précision», que le CCAI a bien insisté sur la nécessité de clarifier tous ces éléments dans les plus brefs délais. Le comité souligne dans son rapport que la période de transition ne doit pas durer trop longtemps, en raison des coûts engendrés par l'incertitude.

Il y a aussi la question des demandes de licence pour la prestation de services téléphoniques personnalisés ou STP. Dix-sept demandes de licence ont déjà été déposées. J'attends avec impatience l'attribution de ces licences, car à mon avis les titulaires se révéleront des concurrents sérieux pour les compagnies de téléphone sur les marchés locaux.

Si je vous ai donné tous ces détails, c'est pour vous indiquer à quel point et avec quelle rapidité ce secteur évolue à l'heure actuelle, non pas seulement sur le plan technologique, mais sur le plan de la politique. Il en va de même pour le marché des services téléphoniques locaux. Il y a toute une série de questions à régler si nous décidons d'ouvrir à la concurrence le marché des services téléphoniques locaux, et encore une fois, le CRTC va devoir se pencher sur un certain nombre de ces questions, que j'ai d'ailleurs énumérées au bas de la page 7: à savoir le dégroupement des



## [Texte]

the devil is in the detail and, if that is the committee's direction, it would be productive to have some advice on how to deal with the details of that type of transition period and how to facilitate the acceleration of that transition period.

There are also other issues. For instance, the telecommunications market is characterized by various hidden subsidies designed to ensure social policy objectives, among which is universal service. Some of those subsidies, for instance, long-distance and enhanced local service items such as call waiting, have been priced above cost to help subsidize local telephone rates. Urban customers generally pay higher telephone rates than rural customers and, finally, business customers pay higher than residential customers.

Mr. Chairman, I am not, by any means, casting any judgment on whether these things are good or bad. The point I want to make here is that the regulatory regime that we have in place has these subsidies built into them and as the market opens up to competition these subsidies, or transfers, cross subsidization initiatives, become much more transparent. That is why, for instance, you have the telcos objecting before the CRTC and seeking rebalancing, because they are saying, "We are being unfairly treated because this component of our business has a subsidy to another component that is now competitive, and my competitors in that component are not burdened with those costs. What opening up the market does is expose the subsidy and the challenge will be to find other means of addressing those social policy objectives which do not disrupt the competitive dynamics in the marketplace, or do so in the least restrictive fashion. You had a bit of that with yesterday's decision from the CRTC on the rate rebalancing and the \$2-per-month adjustment on residential rates with the offsetting reduction in residential and small business long-distance rates. Again, the opening up of the long-distance market to competition will increase the pressure to speed up this issue of rate rebalancing and restructuring, and, if it is not done, then certain parties will be under a competitive disadvantage vis-à-vis others.

From a competition and theory perspective, the optimal is to have rates that are adjusted to reflect, to the extent possible, their true economic costs, and where there are social policy objectives that do not get reflected in those costs we should try to devise other means of achieving them, perhaps by direct subsidies. When I testified before the CRTC last year I indicated that a direct subsidy by the Income Tax Act is the way to do it. If the government thinks this is a legitimate public policy objective, that is one means of doing it.

## [Translation]

composantes du réseau local et la définition des règles régissant l'accès des concurrents à ces composantes, la tarification, les conditions d'accès, et cetera. Encore une fois, c'est quand on se met à parler de détails que la situation se complique, et si le comité compte s'intéresser à ces détails, il serait peut-être utile qu'il se fasse conseiller sur la façon de régler toutes ces questions au cours de la période de transition et sur les moyens qui permettront d'accélérer cette évolution.

Il y a d'autres éléments également. Par exemple, le marché des télécommunications est caractérisé par diverses subventions déguisées qui visent à garantir le respect de certains objectifs sociaux, et notamment celui de l'universalité du service. Dans certains cas, le service interurbain et les services locaux améliorés — par exemple, l'appel en attente — sont offerts à un tarif supérieur au coût réel, afin de subventionner le service téléphonique local. Les clients des régions urbaines paient un tarif plus élevé que les clients des régions rurales, et enfin, le service commercial coûte plus cher que le service de résidence.

Je tiens à préciser, monsieur le président, que je ne cherche aucunement à porter un jugement sur tous ces éléments. J'essaie simplement de faire comprendre que le régime réglementaire actuellement en place permet ce genre de subventions déguisées, et qu'au fur et à mesure que le marché devient plus concurrentiel, ces subventions ou ces mécanismes d'interfinancement deviennent beaucoup plus transparents. C'est la raison pour laquelle les compagnies de téléphone se présentent devant le CRTC pour demander le rééquilibrage des tarifs, en disant: «Nous sommes lésés parce que telle activité subventionne telle autre activité de notre entreprise qui est actuellement concurrentielle, alors que nos concurrents n'ont pas à supporter tous ces coûts. En ouvrant le marché à la concurrence, on révèle l'existence de ces subventions et à ce moment-là, nous devons essayer de trouver d'autres moyens de réaliser certains objectifs sociaux qui ne nuisent pas — ou le moins possible — à la dynamique concurrentielle du marché. C'est un peu cela qui était à l'origine de la décision prise hier par le CRTC de rééquilibrer les tarifs en permettant une hausse de 2 \$ du tarif mensuel du service local de résidence, hausse qui sera compensée par une réduction des tarifs du service interurbain pour les clients de résidence et les petites entreprises. Encore une fois, l'ouverture à la concurrence du marché des communications interurbaines forcera peut-être les autorités à accélérer les efforts de rééquilibrage des tarifs, car en l'absence d'une telle restructuration, certaines entreprises sont susceptibles de jouir d'un avantage concurrentiel par rapport à d'autres.

En théorie, il serait préférable, pour favoriser la concurrence, que les tarifs soient augmentés à un niveau qui correspond à leurs coûts économiques réels, et quand ce genre de décision est contraire aux objectifs de notre politique sociale, nous devrions essayer de trouver d'autres moyens de les atteindre, peut-être par le biais de subventions directes. Lorsque j'ai comparu devant le CRTC l'an dernier, j'ai dit qu'à mon avis, la meilleure solution serait de prévoir une subvention directe qui passerait par la Loi de l'impôt sur le revenu. Si le gouvernement estime que ces objectifs sociaux sont légitimes et répondent aux intérêts du public, voilà un mécanisme possible.

## [Text]

There are other issues: universality, for instance. There is a recent filing by the AGT with the CRTC that includes various options that are intended to try to focus on some of these objectives. They are basically proposing three types of service; a very basic and flat \$10 a month charge, as I recall, which gives you unlimited access to local service, and then a mid-range — I forget what the rate is but I can provide to you if it is of interest — that allows unlimited local access and a bit of long-distance, say three or four calls a month, and then there is the full package, with different costing across those various packages. There are various policy alternatives or options to trying to achieve these social objectives. The point I would like to leave with you is that thought has to be given as to how to achieve those objectives without disrupting what everybody perceives to be some of the economic advantages of having a competitive discipline in the marketplace.

Last week I provided the government with a submission with respect to Teleglobe. The monopoly of Teleglobe is under review. As you may know, it is now slated to expire in March of 1997, and I have provided a copy of that arrangement to the clerk, if it is of interest to the committee. It should come as no surprise, the approach we are taking with Teleglobe is the one we have taken with this sector generally, that the theory of natural monopolies is being increasingly challenged by technology and, accordingly, you cannot look at Teleglobe's operation in isolation of the evolution of the sector within Canada and globally. Therefore, the monopoly should not be extended beyond its current drop-dead date of March 31, 1997.

I refer in that document to the phenomenon of bypass. Bypass is a very interesting phenomenon in the industry. There are various estimates as to how significant it is. One way of characterizing it is the marketplace reacts to what it sees, either as uncompetitive rates or an artificial regulatory construct, and then takes steps to get around the given situation. As technology evolves I think the loss through bypass, whether it is line or wireless, will increase, and that is really a good indication of how a regulatory construct loses touch with the technical reality of the marketplace as it evolves. It is something with which we have to deal.

To deal with the second main theme, Mr. Chairman; namely, that of foreign ownership, harmonizing the rules between telecom and broadcasting has already been proposed. Broadcasting now has a 20 per cent limit and telecom is thirty three and a third. The Information Highway Advisory Council concluded in its report that, while foreign ownership limits are meant to promote Canadian control, they may deny Canada access to the investment

## [Traduction]

Il y a également d'autres questions importantes: l'universalité du service, par exemple. AGT a récemment déposé une demande devant le CRTC qui prévoit plusieurs options qui pourraient permettre d'atteindre un certain nombre de ces objectifs. Il propose trois types de services: un service mensuel de 10 \$ pour un service de base, si ma mémoire est bonne, qui vous donne un accès illimité au service local; ensuite, un service intermédiaire — je ne me rappelle pas du tarif mais je pourrais vous le communiquer ultérieurement, si cela vous intéresse — qui permet l'accès illimité au service local et un certain accès au service interurbain, mettons trois ou quatre appels par mois; et enfin un service supérieur avec différentes possibilités à des tarifs différents, selon ce qui est compris dans chaque option. Il y a donc différents mécanismes qui pourraient nous permettre d'atteindre nos objectifs sociaux. Il me semble donc important qu'on réfléchisse aux différents moyens qui s'offrent à nous pour réaliser ces objectifs, sans éliminer les avantages économiques associés à un marché caractérisé par une discipline concurrentielle.

La semaine dernière, j'ai remis un document au gouvernement au sujet de Téléglobe. Le monopole dont jouit Téléglobe Canada est actuellement à l'étude. Comme vous le savez peut-être, il est prévu que ce statut prenne fin en mars 1997, et j'ai d'ailleurs remis une copie du document en question au greffier, si jamais cela intéresse le comité. Vous ne serez certainement pas surpris de constater que notre approche vis-à-vis de Téléglobe est celle que nous avons adoptée vis-à-vis du secteur en général, à savoir que la théorie des monopoles naturels ne tient plus debout en raison des progrès technologiques, et que par conséquent, on ne peut examiner les opérations de Téléglobe indépendamment des changements qui surviennent à l'heure actuelle sur les marchés canadien et mondial des télécommunications. Nous estimons par conséquent qu'il n'y a pas lieu de prolonger la période pendant laquelle Téléglobe pourra maintenir son statut de monopole au-delà de la date actuellement prévue, c'est-à-dire le 31 mars 1997.

J'aborde dans ce document le phénomène du contournement. Il s'agit en effet d'un phénomène des plus intéressants. Les estimations concernant l'ampleur du problème ne concordent pas toujours. Mais on peut dire, pour caractériser ce problème, que le marché réagit dans un premier temps à ce qu'il voit — qu'il s'agisse de tarifs non concurrentiels ou d'un régime réglementaire artificiel — et prend ensuite les mesures qui s'imposent pour contourner l'obstacle. Au fur et à mesure qu'évoluera la technologie, le phénomène du contournement illégal prendra plus d'ampleur, que ce soit grâce à l'installation d'autres lignes ou à des communications sans fil, et pour moi, c'est une bonne indication de ce qui arrive lorsque la réglementation ne cadre plus du tout avec la réalité technique d'un marché en pleine évolution. À mon avis, nous devons absolument trouver une solution.

Pour en revenir à l'autre grande question que je voulais aborder avec vous cet après-midi, monsieur le président, c'est-à-dire la propriété étrangère, il a déjà été proposé que les règles visant les secteurs des télécommunications et de la radiodiffusion soient harmonisées. Dans le secteur de la radiodiffusion, la limite actuellement en vigueur est de 20 p. 100, par rapport à 33,3 p. 100 pour le secteur des télécommunications. Le comité consultatif sur



*[Texte]*

necessary to build the Information Highway. The government's Order in Council to the CRTC on the conversion proceedings stated that it was a policy objective to update Canadian ownership rules for broadcasting licensees to encourage the investment required to accelerate the implementation of advanced technologies and to increase Canadian content services by harmonizing the rules for the broadcasting industry with those of the telecom industry. The CRTC, in its report following the convergence study and hearings, noted that the existing rules would constrain B.C. Tel and Quebec Tel from maintaining broadcast distribution licence and, as a result, they would not be able to compete directly in video markets with cable companies.

In my view, there are two reasons for favouring a relaxation of foreign restrictions. The first is access to capital. There are estimates that putting the Canadian information infrastructure in place could cost as much as \$30 billion, and foreign ownership restrictions impose significant costs on the communication industry in Canada in terms of limiting their access to financial capital resources to those available domestically. Again, the CCTA, in its submission to the CRTC, indicated that Canada has a limited financial base to support the upgrade of the existing telecommunications infrastructure and to support new entry into the sector.

As well, this point was picked up by the Information Highway Advisory Council in its recent report, and I have given you the reference on page 11. They concluded that the Information Highway would require large investments, and foreign investors often provide advanced technology and services in addition to capital. Limitations on foreign ownership and participation may have the effect of denying access to needed capital.

The first reason to relax is capital access. The second is a bit more indirect, in the sense that barring foreign enterprises leads to reduced competition in this sector relative to other areas of the economy where these restrictions do not apply. An argument can be made that by reducing the pool of capital and the number of potential competitors in the domestic market we would limit the choices and quality and services and prices available to Canadian users of this technology, be they residential, business or institutional.

Frequently accompanying financial capital is access to intellectual capital. This is important as well. It is important that Canadian firms, in order to ensure their competitiveness in the global market — be it in telecom firms, cable companies, the wireless companies that are emerging now, content providers or

*[Translation]*

l'autoroute de l'information a conclu, dans son rapport, que même si les limites à la propriété étrangère visent à favoriser le contrôle canadien, elles pourraient empêcher le Canada d'accéder aux investissements dont il a besoin pour aménager l'autoroute canadienne de l'information. Le décret ordonnant au CRTC de tenir des audiences sur la convergence précise que l'un des objectifs de la politique consiste à actualiser les règles de propriété canadienne pour les titulaires de licence de radiodiffusion afin de stimuler l'investissement requis pour mettre en oeuvre rapidement les technologies de pointe et d'accroître le contenu canadien en harmonisant les règles du secteur de la radiodiffusion avec celles du secteur des télécommunications. À la suite de son étude et de ses audiences sur la convergence, le CRTC a publié un rapport dans lequel il soulignait que les règles actuelles empêchent B.C. Tel et Québec Téléphone d'obtenir une licence de radiodiffusion et que, par conséquent, elles ne peuvent concurrencer directement les entreprises de câblodistribution pour la distribution de services vidéo.

Je suis personnellement en faveur d'un assouplissement des restrictions concernant la propriété étrangère pour deux raisons. Premièrement, l'accès aux capitaux. Certains pensent que l'aménagement de l'infrastructure canadienne de l'information pourrait coûter jusqu'à 30 milliards de dollars; or, les restrictions concernant la propriété étrangère sont très coûteuses pour l'industrie canadienne des communications, en ce sens qu'elles limitent l'accès des entreprises aux ressources financières disponibles au Canada. Encore une fois, l'ACTC a indiqué, dans son mémoire au CRTC, que les ressources financières disponibles au Canada sont limitées pour ce qui est de soutenir l'amélioration de l'infrastructure des télécommunications et de favoriser l'entrée sur le marché de nouvelles entreprises.

Cet argument est d'ailleurs repris par le comité consultatif sur l'autoroute de l'information dans son récent rapport, que je cite à la page 11 de mon mémoire. Ce dernier a conclu que l'autoroute canadienne de l'information requerra des investissements importants et qu'en plus de leurs capitaux, les investisseurs étrangers fournissent souvent de la technologie et des services de pointe. Par conséquent, les limites de participation et de propriété étrangères peuvent empêcher les entreprises d'obtenir les capitaux nécessaires.

Donc, la première raison d'assouplir les restrictions serait de favoriser l'accès aux capitaux. La deuxième raison est un peu plus indirecte, en ce sens que le fait de fermer la porte aux entreprises étrangères diminue nécessairement le degré de concurrence dans ce secteur, par rapport à d'autres secteurs économiques où des restrictions de ce genre n'existent pas. On peut donc soutenir qu'en réduisant le besoin de capitaux disponibles et le nombre de concurrents éventuels sur le marché intérieur, nous limitons nécessairement les choix, la qualité des services et l'éventail des prix pour l'ensemble des utilisateurs canadiens de cette technologie, qu'il s'agisse d'entreprises, de particuliers ou d'institutions.

De plus, le capital financier va souvent de pair avec le capital intellectuel. Ce genre de capital est tout aussi important. Il faut que les entreprises canadiennes, pour assurer leur compétitivité sur le marché mondial — qu'il s'agisse d'entreprises de télécommunications, de câblodistributeurs, d'entreprises de services de

*[Text]*

others — have access to that foreign intellectual capital as well. If we have overly restrictive foreign investment limitations we may be denying ourselves access to that foreign intellectual capital or, indeed, innovations from elsewhere in the world.

The Information Highway Advisory Council also questions whether or not these restrictions are effective safeguards to Canadian sovereignty in the following terms:

The Council believes that with respect to investment, the behaviour of capital is more critical a policy issue than its source. The reason is that the national ownership of globally dispersed operations is becoming more difficult to determine and less relevant in a global economy. The objective of retaining national sovereignty over the Information Highway could be realized by liberalizing foreign ownership limits to some degree, while at the same time ensuring that firms, regardless of their origins, operate in a manner consistent with Canada's economic, social and cultural objectives. Thus the Council recommends that foreign ownership policies should be reviewed.

I agree with the council's recommendations and conclusions. I suggested to the CRTC during the Teleglobe Regulatory Framework Review that consideration should be given to relaxing, if not removing, foreign ownership restrictions. If they are still considered appropriate, consideration might nevertheless be given to raising the limits, say from thirty-three and a third to something short of control, if there really is a genuine concern about control. I will leave the document with the committee.

In conclusion, I strongly support the opening up of local markets, the need for rate rebalancing and restructuring. I do not advocate the extension of Teleglobe's monopoly. I think the further relaxation of foreign ownership restrictions is desirable and the faster we can move to a competitive and efficient communications market the faster our Canadian firms will be able to compete in those markets, not only at home but abroad.

**The Chairman:** If you had to pick two areas of the things we want to study that are important to us, the regulatory framework and foreign ownership, you could not have picked two better ones, and I certainly appreciate your comments on them.

There are a couple of things that I would like you to clarify. One of your recommendations is the relaxing of foreign ownership restrictions, and we understand the reasons why you are making that suggestion. What would you like to see it relaxed to; 50 per cent? What do you have in mind?

*[Traduction]*

transmission sans fil qui s'implantent de plus en plus dans ce marché, de fournisseurs de contenu ou d'autres types d'entreprises — puissent également accéder au capital intellectuel étranger. Si les limites visant les investissements étrangers sont trop strictes, nous allons peut-être nous priver de capital intellectuel étranger ou d'innovations mises au point dans d'autres régions du monde.

Le Conseil consultatif sur l'autoroute de l'information se demande également si de telles restrictions permettent vraiment de protéger la souveraineté canadienne. Il dit ce qui suit:

En ce qui a trait aux investisseurs, le comité est d'avis que c'est le comportement des capitaux et non leur source qui constitue le plus important enjeu au chapitre de la politique. La raison est la suivante: il devient de plus en plus difficile de déterminer l'appartenance nationale d'entreprises dispersées à travers le monde et la pertinence de cette question est moindre dans le contexte de l'économie mondiale. Ainsi, il serait possible d'atteindre les objectifs en matière de souveraineté nationale sur l'autoroute de l'information en libéralisant, à un certain point, les limites à la propriété étrangère et, dans cette foulée, en assurant que les entreprises, peu importe leur origine, agissent conformément aux objectifs économiques, sociaux et culturels du Canada. Le comité recommande donc que la politique sur la propriété étrangère soit révisée.

Je suis d'accord avec les conclusions et les recommandations du comité. Dans mes témoignages devant le CRTC, dans le contexte de ses audiences sur le cadre réglementaire de Téléglobe, j'ai proposé que l'on envisage d'assouplir, sinon d'éliminer, les restrictions concernant la propriété étrangère. Si l'on croit que ces restrictions sont toujours nécessaires, on pourrait peut-être envisager de faire passer la limite de participation étrangère de 33,3 p. 100 à un niveau qui serait légèrement inférieur à une participation majoritaire. J'ai d'ailleurs l'intention de laisser une copie du document en question aux membres du comité.

En conclusion, j'insiste fortement sur la nécessité d'ouvrir les marchés locaux à la concurrence et de rééquilibrer et de restructurer les tarifs. Par ailleurs, je ne préconise pas le renouvellement du statut de monopole de Téléglobe. Je pense qu'il serait également souhaitable que le gouvernement assouplisse les restrictions touchant la propriété étrangère, car si nous pouvons créer rapidement un marché des communications à la fois concurrentiel et efficace au Canada, nos entreprises canadiennes pourront se positionner rapidement pour affronter la concurrence dans ces marchés, non seulement au Canada, mais à l'étranger.

**Le président:** Si on vous avait demandé d'indiquer les deux questions les plus importantes de notre mandat, je pense que vous n'auriez pas pu mieux choisir, car le cadre réglementaire et la propriété étrangère sont effectivement des éléments critiques, et je vous remercie de nous avoir fait bénéficier de votre analyse.

Cependant, je voudrais vous demander un certain nombre d'éclaircissements. Vous recommandez par exemple l'assouplissement des restrictions concernant la propriété étrangère, et nous comprenons très bien les raisons pour lesquelles vous nous avez fait cette recommandation. Mais selon vous, quelle devrait être la



[Texte]

**Mr. Addy:** It depends what your objective is. From a pure competition policy perspective it would be zero. There would be no limits whatsoever and, indeed, it is interesting that the Competition Act is nationality neutral. There are not a different set of criteria for assessing the transaction or behaviour on the basis of whether a company is foreign owned or Canadian owned. If you want a pure competition model, I would argue that there are none. I recognize that there are concerns about control and ownership, and other legitimate policy objectives, and, if that requires that de facto voting control remain in Canada, then you can go up to 49.9 per cent.

There is only one flag that I would raise. I draw the comparison to the Competition Act and the sections under which transactions are subject to merger review, for instance, where one party obtains a significant interest in another party. In grappling with that issue it has become quite apparent to us that there are a thousand and one ways of obtaining a significant interest short of owning a share; whether it is by financial arrangements or convertible debentures or whatever. When one thinks about foreign ownership restrictions one has to appreciate that, if the objective is to not let foreign owners control that business's conduct, limiting voting interest to 49.9, or thirty-three and a third for that matter, may not achieve the desired result. It depends on your objective.

**The Chairman:** You mentioned an infrastructure figure of about \$30 billion. If that is the amount required to build the infrastructure that we need to remain internationally competitive, do you have a ceiling in mind for relaxing the foreign ownership restrictions?

**Mr. Addy:** No, I do not, senator, but, again, looking at the pure competition model, it would dictate no ownership limits. Not only would that facilitate domestic firms in obtaining access to capital, it might also have an effect on the competitiveness of Canadian firms offering capital.

**The Chairman:** If this committee were to look at what Minister Dupuy intends to do, that is match the broadcasting and the telecom foreign ownership requirements so that they are the same and then relaxing them even more, say to 40, 45 or 50 per cent, would you as a competition bureau have any concerns about a recommendation like that to government?

[Translation]

limite — 50 p. 100? Avez-vous une limite précise à nous recommander?

**M. Addy:** Tout dépend de vos objectifs. Si vous visez un maximum de concurrence, la meilleure solution serait d'éliminer complètement les restrictions. Autrement dit, aucune limite — d'ailleurs, je vous fais remarquer que la Loi sur la concurrence est tout à fait neutre sur le plan de la nationalité. Les critères d'évaluation d'une opération ou du comportement d'une entreprise ne changent pas selon qu'il s'agit d'une compagnie canadienne ou d'une compagnie étrangère. Donc, si votre seul objectif est la concurrence, il serait préférable à ce moment-là d'éliminer complètement les restrictions. Je comprends très bien que vous ayez des préoccupations au sujet du contrôle et de la propriété ou encore d'autres objectifs tout à fait légitimes, et si pour cela vous devez vous assurer que le contrôle reste entre les mains d'actionnaires canadiens, vous pourriez à ce moment-là fixer la limite à 49,9 p. 100.

J'attire cependant votre attention sur un élément important. Je parlais il y a quelques instants, à titre de comparaison, de la Loi sur la concurrence et des articles qui précisent les conditions dans lesquelles une opération de fusionnement peut donner lieu à un examen — par exemple, si une partie acquiert un intérêt important dans l'entreprise d'une autre partie. Ayant été confronté à plusieurs reprises à ce problème, nous savons maintenant qu'il y a une multiplicité de façons d'obtenir un intérêt important dans une entreprise sans nécessairement être actionnaire — que ce soit en concluant des arrangements financiers particuliers ou par le biais de débentures convertibles, et cetera. Dans le contexte des restrictions qui visent la propriété étrangère, il faut être conscient de ce problème, car si votre objectif est de ne pas permettre à des étrangers de contrôler certaines entreprises, vous n'allez peut-être pas l'atteindre si vous vous contentez de limiter la participation à 49,9 p. 100, ou même à 33,3 p. 100. Tout dépend de votre objectif ultime.

**Le président:** Vous avez parlé de coûts d'infrastructure s'élevant à environ 30 milliards de dollars. Si telle est la somme requise pour mettre en place l'infrastructure qui va nous permettre de rester concurrentiels sur la scène internationale, pourriez-vous me dire quelle devrait être la limite maximale en ce qui concerne la propriété étrangère?

**M. Addy:** Je ne peux pas vraiment vous recommander un maximum, sénateur, mais encore une fois, si vous voulez surtout favoriser la concurrence, il serait préférable à ce moment-là de ne prévoir aucune limite à la propriété étrangère. Ainsi les entreprises canadiennes pourraient plus facilement accéder à des capitaux, et les institutions canadiennes qui offrent des capitaux deviendraient peut-être plus concurrentielles.

**Le président:** Si ce comité devait examiner les mesures projetées par le ministre Dupuy, c'est-à-dire l'harmonisation complète des exigences sur la propriété étrangère dans le domaine de la radiodiffusion et dans celui des télécommunications suivie d'un nouvel assouplissement, disons jusqu'à 40, 45 ou 50 p. 100, le Bureau de la concurrence aurait-il des objections à ce qu'une recommandation en ce sens soit faite au gouvernement?

[Text]

**Mr. Addy:** Absolutely not. It is clearly a move in the right direction.

**The Chairman:** When you talked about the regulatory framework you described it but you did not really draw your conclusion. I am wondering if there is anything in Canada's existing regulatory framework that you would like to see changed, altered or amended in order that Canadian companies continue to remain internationally competitive?

On page 5 of your report, you refer to studies that were done by the CRTC in relation to opening up competition. You are the competition regulator, so-called. How is it that you are not doing some of these studies? Do you think that some of the things that are being done by the CRTC should actually be done by you? Where do you stand on that debate?

**Mr. Addy:** First, as Mr. McAllister rightly points out, there is a forbearance in the Telecommunications Act, under which the CRTC is empowered, and following some litigation on the issue of whether they had certain powers, an amendment was made. They cannot forebear from active regulation where they deem that there is sufficient competition in the market and, once they do that, that is a hand-off to the bureau. In other words, it falls under the Competition Act.

In essence, your question is how do I see the evolving role of the office of the director versus the role of the CRTC. As we get through these policy choices and policy decisions are made, these technical, regulatory decisions are made, I think you will see a shift from our perspective of what we have been doing a lot of in the last 18 months or so, and that is policy advocacy towards more of an enforcement approach. Witness the cases we dealt with in getting telephone access for cable companies, what is going on before the Competition Tribunal, and you may indeed be seeing more of our activity directed to the enforcement side as opposed to the policy side of our responsibilities. That is one role, one area.

The offset to that is a decrease in activity by the CRTC in the day-to-day management. It may concern itself less with the day-to-day business decisions as opposed to ensuring access to infrastructure. For instance, if they open up the local loop we have to make sure that people who want to compete in the local loop can get into that network and compete, so there will be access issues, tariff issues there to open that access, but the detail level of regulation that you see now will likely decline.

From another perspective, from the statutory perspective as technology evolves — and it is evolving at such a rapid pace — issues such as is there a distinction between a broadcast signal and a telecom signal will be front and centre. Once you have digitized a signal, whether it is a telephone signal, a data signal or a broadcast signal, is irrelevant — a bit is a bit. As to how the regulatory scheme will have to be readjusted to deal with that matter, I do not know the answer, but I think that sort of issue will

[Traduction]

**M. Addy:** Absolument pas. C'est certainement un pas dans la bonne direction.

**Le président:** Lorsque vous avez parlé du cadre réglementaire, vous l'avez décrit, mais vous n'avez pas vraiment tiré de conclusion. J'aimerais savoir si vous voudriez voir des changements ou des modifications au cadre réglementaire actuel au Canada afin que les entreprises canadiennes puissent rester compétitives à l'échelle internationale?

À la page 5 de votre rapport, vous parlez des études qui ont été effectuées par le CRTC à propos de l'élargissement de la concurrence. Vous êtes en quelque sorte chargé de réglementer la concurrence. Comment se fait-il que vous ne fassiez pas vous-mêmes certaines de ces études? Pensez-vous que certains des travaux réalisés par le CRTC devraient plutôt être faits par vous? Quelle est votre position dans ce débat?

**M. Addy:** Tout d'abord, comme M. McAllister le souligne à juste titre, il y a une disposition particulière dans la Loi sur les télécommunications qui régit le CRTC, et après plusieurs litiges concernant les pouvoirs de celui-ci, un amendement a été apporté. Le CRTC ne peut s'abstenir d'une réglementation active s'il juge qu'il y a une concurrence suffisante sur le marché et, une fois cela fait, c'est au bureau d'intervenir. Autrement dit, c'est la Loi sur la concurrence qui entre en jeu.

Dans le fond, vous me demandez comment je conçois le rôle du bureau du directeur par rapport à celui du CRTC à l'avenir. Une fois que les choix de politique seront faits, que les décisions politiques, techniques et réglementaires seront prises, je crois que vous constaterez un changement en ce qui nous concerne, et qui correspond à ce que nous avons fait au cours des 18 derniers mois environ, en ce sens que les politiques seront davantage orientées vers l'exécution, le respect des règlements. Voyez les cas dont nous nous sommes occupés, l'accès au téléphone pour les câblodistributeurs, les affaires dont est saisi le Tribunal de la concurrence; vous verrez que nos activités penchent du côté de l'exécution plutôt que du côté des politiques. C'est un rôle, un domaine.

Il y a en contrepartie une diminution des activités du CRTC dans le domaine de la gestion courante. Le conseil s'attardera peut-être davantage sur les questions d'accès à l'infrastructure et moins sur les décisions d'affaires de tous les jours. Par exemple, si l'on ouvre les lignes locales, nous devons être sûrs que tous ceux qui veulent être présents sur ce marché peuvent accéder au réseau et concurrencer les autres, de sorte qu'il faudra examiner les questions d'accès, de tarifs pour ouvrir cet accès, mais le travail de détail sur la réglementation diminuera sans doute par rapport au niveau actuel.

D'un autre point de vue, du point de vue statutaire, étant donné l'évolution de la technologie — et elle évolue si rapidement — d'autres questions vont devenir prioritaires, comme la distinction à faire entre un signal de radiodiffusion et un signal de télécommunications. Une fois le signal numérisé, peu importe si c'est un signal téléphonique, un signal de données ou un signal de radiodiffusion... un bit est toujours un bit. Quant à savoir de quelle façon il faudra modifier le régime de réglementation pour



[Texte]

move increasingly to the front of the policy and legislative agenda for the sector.

**Senator Roberge:** I am curious to see how it works. For example, were you consulted by the Ministry of Industry prior to the issuance of the PCS licences to see what your reaction as a bureau would be? Have you made any recommendations?

**Mr. Addy:** No. That is a very good question and it is one that is very sensitive from my perspective. The Competition Act provides the director with an independent responsibility and in that sense the director does not answer to the minister; he reports annually to Parliament and answers to the courts. If he blows it he gets sued. In managing this relationship and being within the department we do have dialogue frequently with our counterparts in the department — such as Mr. Binder, whom you heard from yesterday — on various issues, and we call upon their expertise on occasion to assist us with technical issues. We have to be very careful with issues being dealt with by the CRTC. Given that the act provides the director with a statutory right to intervene, it is possible the director may become a participant in the proceedings. I have taken the position that, if I am participating in the proceedings, it would be inappropriate for me to then go through the back door and advise on an outcome of those proceedings.

For instance, if we participate in a proceeding before the CRTC, someone becomes upset with the decision and it is appealed to cabinet, I would not participate in the departmental debate or brief the minister on what position he should take in cabinet because I would be in a conflict of interest. I hope I have answered your question. It is a relationship that I have to manage very carefully because of that responsibility.

**Senator Roberge:** There may be some issues which are not in front of the CRTC and are strictly in the ministry's hands.

**Mr. Addy:** Yes, and we would have dialogue on those, quite definitely.

**Senator Bonnell:** I think it is great that we are getting more competition in the communications and broadcasting system. However, I wonder with regard to this competition we will have a uniform policy of distribution. I see where there is the potential through the DTH system, for example, to have as many as 100, 200, 300 communication channels to be picked with a little dish. Under the CRTC regulations the cable people have to have two Canadian channels for each American channel. Will the DTH system have the same guideline? If that is the case, there will not be 300 channels because we do not have enough Canadian stations that to balance off the other international stations. How do you see that levelling of that playing field?

**Mr. Addy:** I think the answer can be found in your question, senator, that it should be a level playing field. If the theory is correct, and I think it is, and the technology is such that these different modes of delivering broadcasting will be competing with each other, you have to ensure that the regulatory playing field is as level as possible. Indeed, that is why you are getting

[Translation]

s'adapter à cette situation, je ne connais pas la réponse, mais je crois que ce genre de problème va prendre de plus en plus d'importance dans le programme politique et législatif du secteur.

**Le sénateur Roberge:** Je suis curieux de voir comment cela fonctionne. Par exemple, le ministère de l'Industrie vous a-t-il consulté avant de délivrer les licences STP pour savoir quelle allait être la réaction du bureau? Avez-vous présenté des recommandations?

**M. Addy:** Non. C'est une question très intéressante et aussi très délicate, d'après moi. La Loi sur la concurrence donne au directeur une responsabilité indépendante et en ce sens le directeur ne relève pas du ministre; il fait rapport annuellement au Parlement et il est responsable devant les tribunaux. S'il ne fait pas son travail, il est poursuivi. Pour gérer ces rapports, et comme nous nous trouvons au sein du ministère, nous rencontrons fréquemment nos homologues du ministère — comme M. Binder, que vous avez entendu hier — sur différents sujets, et nous faisons parfois appel à eux pour nous aider lorsque nous examinons des questions techniques. Nous devons être très prudents pour toutes les questions examinées par le CRTC. Puisque la Loi donne au directeur le droit d'intervenir, il se peut qu'il participe activement aux audiences. À ce sujet ma position est la suivante: si je participe aux délibérations, je ne peux pas me permettre de passer ensuite par la porte de derrière pour donner des conseils sur l'issue à donner à l'affaire.

Par exemple, si nous participons à des audiences devant le CRTC, et que des personnes mécontentes de la décision font appel au Cabinet, je ne vais pas participer au débat au sein du ministère ou donner un avis au ministre sur la position qu'il devrait adopter en Cabinet, parce que je serais en conflit d'intérêt. J'espère avoir répondu à votre question. Je dois gérer cette relation avec beaucoup de prudence du fait de cette responsabilité.

**Le sénateur Roberge:** Il se peut certaines questions ne soient pas soumises au CRTC et relèvent exclusivement du ministre.

**M. Addy:** Oui, et nous en parlerions ensemble, c'est certain.

**Le sénateur Bonnell:** Je me réjouis qu'il y ait plus de concurrence dans le système de radiodiffusion et de communication. Cependant, je me demande si nous aurons une politique uniforme concernant la distribution. Avec le système de diffusion directe par satellite, par exemple, il serait possible de capter 100, 200, 300 canaux de communication avec une petite antenne parabolique. Selon les règlements du CRTC, les câblodistributeurs doivent avoir deux canaux canadiens pour chaque canal américain. Les directives seront-elles les mêmes pour le système direct? Si c'est le cas, il n'y aura pas 300 canaux, parce que nous n'avons pas suffisamment de stations canadiennes pour contrebalancer les autres stations internationales. Que faut-il faire, d'après vous, pour que les règles soient les mêmes pour tous?

**M. Addy:** Je crois que la réponse se trouve dans votre question, sénateur, les règles doivent être les mêmes. Si la théorie est juste, et je crois que c'est le cas, et que la technologie permet à tous ces modes de diffusion d'être en concurrence les uns avec les autres, il faudra veiller à ce que la réglementation soit le plus équitable possible. C'est d'ailleurs pour cela que les compagnies de

## [Text]

some of the complaints now from the telecoms on the local loop side, for instance. They are saying, "We are under some obligation to provide universality of service, but competitors coming into the field do not have to meet that requirement, and, therefore, we are at a competitive disadvantage. If we have to do it everybody should have to do it, or we should think up another way of achieving that policy objective."

**Senator Bonnell:** We were recently in Japan. One of the worries in Japan is that the super highway will create an influx of so much culture from the United States of America that it might influence Japanese culture. The Japanese do not seem to be as far advanced down the Information Highway as some other nations of the world, mainly because they have sat back so they would not be influenced strongly by the Americans. Is there any worry over that happening to Canada, that we might be influenced so strongly by American culture that it will spoil our beautiful country of Canada, or that programming from other French cultures could be beamed into Quebec and influence them more than ever to separate?

**Mr. Addy:** It is a very difficult question. There is no easy answer to it. Mr. McAllister will speak to what the IHAC report mentioned when it was dealing with that.

To be quite candid, senator, I do not know the answer. I do not know how you manage this interface between technology which is borderless and sustaining cultural borders. Internet is a classic example. Quite apart from all the legal hurdles, is it broadcasting, is it telephony. You can get live phone calls now over Internet. Are they telecoms or not? I do not know the answer quite frankly. Is it a question of controlling dissemination or do you facilitate production? Is that how you achieve your cultural objective? Do you try to enhance domestic production and then say, "We have enhanced your ability to produce a domestic cultural product, now you go out there and find the means to deliver it, whether it be by Internet, DTH, cable, or whatever", and let the market govern. If you have a quality Canadian product you should be able to sell it and get it out on the street, or do you try to sustain some sort of environment where you dictate a percentage. I do not know the answer. Perhaps Mr. McAllister might share some of his thoughts on that issue.

**Mr. David McAllister, Senior Officer, Bureau of Competition Policy:** It is a fundamental problem as you introduce competition into the broadcasting side of the communications industry. I think it is pretty clear that, when consumers have a choice of 300 channels, the emphasis will have to be on quality Canadian programming that people will want to watch and will watch. That brings to the issue the question of funding to make sure that there is that kind of quality programming, particularly in what the CRTC has categorized as some of the under-represented areas of Canadian content, such as documentaries, drama, children's programming, and perhaps variety. The IHAC report made the comment — and I think it is a very interesting conclusion, one with which we would agree — that success of Canadian content will ultimately depend more upon its commercial viability and less upon regulatory obligations. The regula-

## [Traduction]

télécommunications des lignes locales se plaignent actuellement, par exemple. Elles nous disent : « Nous sommes obligées d'assurer l'universalité du service, mais les nouveaux concurrents dans le domaine ne sont pas tenus de satisfaire à cette exigence et nous sommes donc désavantagées. Si nous sommes obligées de le faire, ce devrait être la même chose pour tout le monde, ou bien il faudrait essayer de trouver une autre façon d'atteindre cet objectif. »

**Le sénateur Bonnell:** Nous sommes allés au Japon récemment. Les Japonais craignent que l'autoroute électronique n'ouvre la porte à une véritable invasion de la culture américaine qui risquerait d'influencer la culture japonaise. Les Japonais ne semblent pas aussi avancés que d'autres pays en matière d'autoroute électronique, essentiellement parce qu'ils ont préféré attendre pour ne pas être trop influencés par les Américains. Doit-on craindre le même phénomène au Canada; l'influence de la culture américaine au Canada peut-elle être assez forte pour nuire à notre beau pays, ou les émissions en provenance des autres pays de culture française pourraient-elles être envoyées au Québec et le pousser encore davantage vers la séparation?

**M. Addy:** C'est une question très difficile. Il n'y a pas de réponse facile. M. McAllister vous expliquera ce que l'on trouve à ce sujet dans le rapport du CCAI.

Je serai franc, sénateur, je ne connais pas la réponse. Je ne sais pas comment il faut gérer cette interface entre la technologie qui ne connaît aucune frontière et la sauvegarde des frontières culturelles. Internet est un exemple classique. Indépendamment de tous les obstacles juridiques, est-ce de la radiodiffusion, est-ce de la téléphonie? Il peut maintenant y avoir des appels téléphoniques directs sur Internet. S'agit-il de télécommunications ou pas? Je vous avoue que je n'ai pas la réponse. Veut-on contrôler la diffusion ou faciliter la production? Est-ce ainsi que l'on atteint ses objectifs culturels? Veut-on encourager la production nationale pour dire ensuite : « Nous vous avons donné les moyens de réaliser un produit culturel national, c'est maintenant à vous de trouver le moyen de le diffuser, que ce soit par Internet, par SDD, par câble, ou autrement », et que le marché décide. Si l'on a un produit canadien de qualité, il faut pouvoir le vendre et le faire connaître, ou bien faut-il essayer de pouvoir continuer à imposer certains pourcentages? Je ne connais pas la réponse. M. McAllister peut peut-être nous faire part de ses réflexions sur le sujet.

**M. David McAllister, agent principal, Bureau de la politique de la concurrence:** C'est un problème fondamental à partir du moment où l'on fait entrer la concurrence dans le secteur radiodiffusion de l'industrie des communications. D'après moi, il est clair que si les consommateurs ont le choix entre 300 canaux, il faudra privilégier les émissions canadiennes de qualité que les téléspectateurs auront envie de regarder et regarderont. Cela pose la question du financement nécessaire à la réalisation de ces émissions de qualité, particulièrement dans les domaines où le CRTC considère que le contenu canadien est sous-représenté comme les documentaires, les comédies dramatiques, les émissions pour enfants et peut-être les émissions de variétés. Il est dit dans le rapport du CCAI — et c'est une conclusion qui me paraît très intéressante et tout à fait juste — que le succès du contenu canadien dépendra finalement plus de sa viabilité commerciale et



[Texte]

tory regime must achieve greater efficiency, flexibility, transparency and consistency, and I think that in the long term it will become a matter of making sure that the funding is available. Perhaps it will be through a broad tax on all cable companies, DTH, all the service providers that are competitively neutral as far as the marketplace is concerned. The funding would target Canadian programming that really makes a difference in terms of cultural objectives and that is meaningful to Canadians.

**Senator Bonnell:** The only great hope I see is that people generally turn to their local station for the local news, news from around the world and what have you. If the local channels put on more of what is happening in their local area, I think they will be able to compete fairly regularly with the American stations, and so forth, because I think basically people watch what is taking place not too far from home. If you can get right into their family and right into their household and their community they will certainly watch.

**Senator Hervieux-Payette:** With regard to harmonizing our own legislation, you do not mention anything about harmonization with the American legislation. That 20 per cent does not come from heaven; it is the rule in the United States. In our discussions with the United States, we agreed that we would harmonize and that the ownership rules would apply on both sides at the same rate. I wonder why you have not contemplated that fact, because the players on the other side are about ten times bigger than ours and they could take over the whole industry in Canada in a few weeks. Somebody will have to make a decision about AT&T and Unitel. I do not see any mention of Unitel, a \$30-billion corporation, with \$400 million in debt. This is not a joint venture, this is a takeover, and I am concerned about how we will survive. Even Bell, with their \$10 billion a year business, is not on a level playing field with AT&T and Unitel, and I know that they are concerned. I am not usually their friend, but in this case I am always on the side of the smaller company.

It is very nice to put in the report that you are speaking theoretically, but in theory we are part of the large North American market and we have an integrated system. We need to look at the competition aspect when we are looking at the rules that will apply on both sides. I suggest you look at the matter in that context before recommending that we open things up to foreign capital. I know of a lot of pension funds that are looking for good places to invest. I would rather see some Canadian money in that industry than an American takeover.

**Mr. Addy:** It is a very legitimate question you ask, senator. In the Telelobe submission, if you have time to review it later, you will note that I have indicated that the timing of these matters is not an easy issue as well. It may be that it is in Canada's interest to ratchet up, if you will, or down, depending on what end of the

[Translation]

moins des obligations réglementaires. Le régime réglementaire doit viser à plus d'efficacité, de souplesse, de transparence et de cohérence et je crois qu'à long terme, il faudra surtout veiller à ce que les fonds nécessaires soient disponibles. Il faudra peut-être pour cela imposer une taxe assez large à toutes les entreprises de câblodistribution, au SDD, à tous les fournisseurs de services qui n'entrent pas dans le jeu de la concurrence du marché. Les fonds seraient destinés aux émissions canadiennes jugées déterminantes au regard des objectifs culturels et importantes pour les Canadiens.

**Le sénateur Bonnell:** À mon avis, le seul espoir, c'est que les gens choisissent généralement leur station locale pour les nouvelles locales, les nouvelles internationales, et cetera. Si les canaux locaux font une place plus grande à la situation particulière de leur région, je crois qu'ils pourront faire bonne figure dans la concurrence avec les stations américaines et autres parce que les téléspectateurs aiment qu'on leur présente des choses qui se passent près de chez eux. Si l'on peut toucher directement leur famille, leur foyer et leur collectivité, ils regarderont certainement.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** À propos de l'harmonisation de notre loi, vous ne dites rien de l'harmonisation avec la législation américaine. Ces 20 p. 100 ne tombent pas des nues; c'est la règle aux États-Unis. Lors de nos pourparlers avec les Américains, nous nous sommes entendus pour harmoniser nos dispositions de façon à ce que les règles sur la propriété soient les mêmes dans les deux pays, avec le même taux. Je me demande pourquoi vous n'avez pas envisagé cela, puisque les joueurs se trouvant de l'autre côté de la frontière sont 10 fois plus gros que les nôtres et pourraient en quelques semaines prendre le contrôle de toute l'industrie canadienne. Quelqu'un devra prendre une décision au sujet d'AT&T et d'Unitel. Je ne vois aucune mention d'Unitel, société de 30 milliards de dollars, avec 400 millions de dollars de dettes. Ce n'est pas une coentreprise, c'est une prise de contrôle, et je me demande comment nous survivrons. Même Bell, avec son chiffre de 10 milliards par an, n'est pas sur le même pied qu'AT&T et Unitel, et je sais que Bell s'inquiète. Je ne suis généralement pas de ses amis mais dans ce cas, je suis toujours du côté de l'entreprise la plus petite.

C'est très bien de dire dans le rapport que vous vous placez d'un point de vue théorique, mais en théorie, nous faisons partie du grand marché nord-américain et nous avons un système intégré. Il faut penser à la question de la concurrence en tenant compte des règles qui vont s'appliquer des deux côtés. Je trouve que vous devriez étudier la question dans ce contexte avant de recommander que l'on ouvre les portes aux capitaux étrangers. Je sais qu'il y a beaucoup de fonds de retraite qui cherchent à faire de bons placements. Plutôt qu'une prise de contrôle américaine, je préférerais que l'on injecte des fonds canadiens dans cette industrie.

**M. Addy:** Vous posez une question très légitime, sénateur. Je dis dans le mémoire de Téléglobe, et vous le verrez si vous avez le temps de le lire plus tard, qu'il n'est pas facile non plus de choisir le bon moment pour tout cela. Le Canada a peut-être intérêt à monter ou à descendre d'un cran, selon le point de vue où

[Text]

tunnel you are looking from, the foreign ownership limits so that the company is in a position to trade that off in its dealings with the U.S., that we will not raise ours until you are a little more free on yours, or whatever. There is that whole issue, and I agree with you that it is one that we should not ignore.

On the access to capital issue, I was suggesting that in the competition and theory perspective you could remove it completely. Our position on that matter is as a result of the numerous filings before the CRTC in which sectors and individuals have said that this thing is expensive and it will not be easy to raise all that money domestically. We have to consider, on the one side, the competition theory element and, on the other side, the evidence given before the CRTC, particularly by the cable companies, as I recall — and my associates will correct me if I am wrong — that they will hard pressed to find the money to get into, for instance, the local loop. That is very expensive, and they are concerned about how they will raise that capital, and so on and so forth. The response to that is, "Well, if you lower the ownership limits, restrictions, you may be able to access a greater pool of capital." The timing and the sequence of how events should unfold are quite legitimate issues.

**Senator Atkins:** Senator Hervieux-Payette raised the example that I think is on the minds of a lot of people when you talk about AT&T and Unitel. There certainly was not any local capital available to bail them out. I assume from your comments you are in support of AT&T's investment in Unitel. I personally am in support of it, quite frankly, otherwise we would have seen a company go down the tube. Can I assume from your statements that you would support the AT&T investment in Unitel?

**Mr. Addy:** I cannot comment on the specific transaction because I am not aware, off the top of my head, of where we are. The transaction itself will be subject to review under the merger provisions, and I cannot comment because I do not recall where we are in that process. However, as to our examination — and that is why I say it is ownership neutral — the fact that it is AT&T or some other company, for example, the Royal Bank buying Unitel is not the issue. The issue is will that transaction result in a lessening of that competition within that market in Canada.

**Senator Atkins:** Is the fear that it is AT&T, which is already a large monster in the United States, or is the fear that the Bell system will become so big that no one will be able to compete with them? It seems to me it is a catch-22 situation, but when you talk about capital available, pension funds and so on, they are not into the high risk propositions, not unless it is something that has to do with other considerations, like sovereignty.

[Traduction]

l'on se place, les limites de la propriété étrangère, afin que l'entreprise soit en mesure d'offrir cela en échange d'autre chose dans ses pourparlers avec les États-Unis, disant par exemple: «Nous n'augmenterons pas les nôtres tant que vous n'êtes pas un peu plus souples sur les vôtres», ou quelque chose d'analogue. Il y a toute cette question, et je suis bien d'accord avec vous, nous ne pouvons l'ignorer.

Quant à la question de l'accès au capital, je disais que du point de vue de la théorie de la concurrence, on peut la supprimer complètement. Si nous avons adopté cette position, c'est parce que le CRTC a reçu de nombreuses interventions dans lesquelles les représentants des divers secteurs et des particuliers disaient que tout cela est très onéreux et qu'il ne sera pas facile de trouver de telles sommes au Canada. Nous devons penser, d'un côté, à la théorie de la concurrence et de l'autre aux témoignages présentés au CRTC, surtout par les sociétés de câblodistribution, si ma mémoire est bonne — et mes associés pourront rectifier si je me trompe — disant qu'elles auraient beaucoup de difficulté à trouver l'argent nécessaire pour accéder, par exemple, aux lignes locales. C'est très coûteux et elles se demandent comment elles pourraient trouver les fonds nécessaires, et cetera. La réponse à cela est la suivante: «Eh bien, si la participation étrangère est moins limitée, il pourrait être possible d'avoir accès à d'autres sources de capitaux.» Le choix du moment et la séquence des événements constituent des questions tout à fait légitimes.

**Le sénateur Atkins:** Le sénateur Hervieux-Payette a cité l'exemple qui vient à l'esprit de beaucoup de gens lorsqu'on parle d'AT&T et d'Unitel. Il est certain qu'il n'y avait pas beaucoup de capitaux locaux pour renflouer l'entreprise. D'après vos commentaires, je suppose que vous êtes heureux qu'AT&T ait ainsi investi dans Unitel. Personnellement, je vous avoue que je m'en réjouis car autrement, nous aurions vu l'entreprise disparaître. Puis-je conclure de vos déclarations que vous appuyez l'investissement d'AT&T dans Unitel?

**M. Addy:** Je ne peux pas faire de commentaires sur la transaction proprement dite parce que je n'ai pas tous les détails de la situation en tête. La transaction elle-même fera l'objet d'un examen en vertu des dispositions sur les fusions et je ne peux pas faire de commentaires, parce que je ne sais plus où nous en sommes dans ce processus. Cependant, pour ce qui est de notre examen — et c'est pour cela que je dis que la transaction est neutre sur le plan de la propriété —, le problème n'est pas que ce soit AT&T ou une autre entreprise, par exemple, la Banque royale, qui achète Unitel. La question est de savoir si la transaction contribuera à diminuer la concurrence au sein de ce marché au Canada.

**Le sénateur Atkins:** A-t-on peur parce qu'il s'agit d'AT&T, qui est déjà un grand monstre aux États-Unis, ou parce que le système Bell deviendrait si grand que personne ne pourra plus le concurrencer? Il me semble que c'est une situation inextricable mais si l'on pense aux capitaux disponibles, aux fonds de pension et cetera, ceux-ci n'investissent pas dans les entreprises à haut risque, sauf si d'autres considérations, comme la souveraineté, entrent en jeu.



[Texte]

**Senator Hervieux-Payette:** We cannot afford to buy the market, and, while I agree that probably AT&T can afford to buy the market, that may not necessarily be in the best interests of Canada. I think it is part of our mandate to look at this issue from that perspective, but I agree with you.

**Senator Atkins:** My only point about foreign investment is that, in many cases, they are prepared to risk the investment in certain circumstances, more so than local sources of capital.

**Senator Hervieux-Payette:** Can I come back to the local market? I think I can conclude that you would support harmonization in our own legislation. Can I go a step forward and say that you would also accept a harmonization of legislation on both sides of the border? If the U.S. agrees to bring down their barrier, we should bring down ours, but I think it should be done step by step. Would you agree with that statement? This would allow Canadian industry to go into the U.S. and compete on a level playing field.

**Mr. Addy:** There is I guess two related issues; one is that I do not think it is up to me to decide what is the best sort of tactical advantage or of the most benefit to Canada in negotiating with the U.S. on that type of issue. It is important to recall — and I suppose this gets back to Senator Atkins' point — that in this issue of alliances — whether it is a Unitel-AT&T alliance or other alliances, such as, Sprint Canada-Sprint U.S.A., or whatever — we would not want to prevent Canadian companies from participating. I would think that, as this marketplace globalizes, as the transparency of telecommunications across borders globalizes, we want to make sure that our companies are not put at a disadvantage.

**Senator Hervieux-Payette:** In your paper, you talk about exchange in the implementation of new technology and, of course, giving more value-added services. I would like to remind you that most of the time when we have allied ourselves with the Americans, they were selling us their technology. Of course, we gained an advantage, but we have not sold a lot to them. I mean, even though we have the great Bell Northern, they have their plant in the U.S., and even though Sprint has been an ally to Northern Telecom, for me the real alliance is Bell and MCI in terms of exchange of technology. Sprint U.S. and Sprint Canada, as far as I am concerned, are just implementing in Canada technology developed in the U.S. I hope that most of the time it is Northern Telecom technology. AT&T, of course, has been implementing almost everything; hardware, software and anything that is being done in the United States, but there is no Canadian content regulation in that case. This is my concern. There are other players in the market that are respecting the rule and are going their way.

With regard to the local market, on page 4 of your brief you comment about the trend toward competition in Canada's communications market. Then you start talking about the rate based rate of return regulation or price cap regulation, and the rate

[Translation]

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Nous n'avons pas les moyens d'acheter le marché et je reconnais, bien sûr, qu'AT&T a sans doute les moyens de le faire, mais ce n'est pas nécessairement dans l'intérêt du Canada. Je crois que notre mandat nous oblige à examiner la question sous cet angle également, mais je suis de votre avis.

**Le sénateur Atkins:** En parlant des investisseurs étrangers, je voulais simplement dire qu'ils sont prêts, dans bien des cas, à prendre des risques dans certaines circonstances, plus que les sources locales de capitaux.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Puis-je revenir à la question du marché local? Je pense pouvoir conclure que vous seriez favorable à l'harmonisation de nos propres dispositions législatives. Puis-je faire encore un pas et dire que vous accepteriez aussi une harmonisation des lois des deux côtés de la frontière? Si les États-Unis acceptaient de réduire leurs barrières, nous en ferions autant, mais je crois que ce devrait être fait de façon graduelle. Êtes-vous d'accord? Cela permettrait à l'industrie canadienne d'être présente sur le marché américain et de concurrencer les autres sur un pied d'égalité.

**M. Addy:** Je crois qu'il y a deux questions connexes; d'une part, ce n'est pas à moi de décider quel est le meilleur avantage tactique ou quelle serait la formule la plus intéressante pour le Canada dans les négociations avec les États-Unis sur ce genre de question. Il ne faut pas oublier — et ceci rejoint l'observation du sénateur Atkins — que lorsqu'il s'agit d'alliances — que ce soit l'alliance United-AT&T ou d'autres alliances comme Sprint Canada-Sprint U.S.A., ou autre — nous ne voulons pas empêcher les sociétés canadiennes de participer. Au contraire, le marché se mondialise, la transparence des télécommunications de part et d'autre des frontières également et on devrait veiller à ce que nos entreprises ne soient pas désavantagées.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Dans votre mémoire, vous parlez d'échange dans la mise en oeuvre de la nouvelle technologie et, naturellement, d'une plus grande valeur ajoutée dans les services. Je voudrais vous rappeler que la plupart du temps, lorsque nous nous sommes alliés aux Américains, ce sont eux qui nous vendaient leur technologie. Naturellement, nous avons gagné des avantages, mais nous ne leur avons pas vendu grand-chose. Bien sûr, nous avons la grande Bell Northern, mais elle a son usine aux États-Unis, et même si Sprint a été un allié de Northern Telecom, pour moi, en ce qui concerne l'échange de technologie, la véritable alliance se trouve entre Bell et MCI. À mes yeux, Sprint États-Unis et Sprint Canada ne font que mettre en oeuvre au Canada la technologie mise au point aux États-Unis. J'espère que la plupart du temps, c'est la technologie de Northern Telecom. Quant à AT&T, l'entreprise utilise pratiquement tout ce qui se fait aux États-Unis, matériel, logiciel, et cetera, mais il n'y a là aucun règlement concernant le contenu canadien. C'est cela qui m'inquiète. Il y a sur le marché d'autres joueurs qui respectent la règle et suivent cette voie.

En ce qui concerne le marché local, vous faites une remarque à la page 4 de votre mémoire à propos de la tendance à la concurrence sur le marché canadien des communications. Puis vous passez aux règlements concernant les taux de rendement

*[Text]*

rebalancing question. Do you believe that there will be a rate rebalancing without any divestiture between the local and the long-distance rates? From my discussion with the industry, it is almost impossible to do, and to me it is like trying to put a square peg in a round hole.

Comment appelle-t-on cela en français? La quadrature du cercle que d'essayer de séparer les coûts, d'essayer de réconcilier, finalement, la séparation des coûts attribués à l'appel local versus l'interurbain. Je dis cela parce que vous avez la crédibilité. Vous êtes des experts.

Quand vous affirmez cela, vous laissez supposer que vous êtes sûrs que nous aurons un système assez transparent qui va vraiment permettre une vraie concurrence dans l'interurbain et dans le service local. Il n'y aura pas de «cross-subsidies». Tout va être beau, clair et net. Je pense que personne n'est capable de faire cela. Peut-être pouvez-vous nous éclairer et nous faire savoir si c'est possible.

**M. Addy:** Vous avez raison. C'est une question très complexe. Lorsqu'on traite de la question des séparations des coûts, cela relève de la compétence du CRTC. Ils sont beaucoup plus experts que nous à ce sujet.

Je noterai simplement que c'est une approche que nous avons au Canada qui est entièrement différente de celle des États-Unis. Lorsqu'il y a eu la bataille antitrust, avec la séparation entre l'interurbain et les RBOC, on a vu une approche structurelle. L'approche canadienne a toujours été du côté de la conduite ou des activités dans le marché, et non de la structure.

Aux États-Unis, nous voyons maintenant, avec l'évolution des RBOC dans l'interurbain, qu'ils laissent maintenant ces compagnies où elles sont, si la loi est adoptée, et concurrencer dans l'interurbain. Il n'y aura pas de séparation structurelle pour ces entités entre le local et l'interurbain, malgré qu'il y a beaucoup plus de joueurs sur le marché.

Mais l'approche au Canada a été du côté de la conduite. Nous essayons de gérer cela de façon réglementaire, si vous voulez, avec la commission.

Je sais qu'il y en a, à la dernière audience (je ne me souviens plus qui ou de quelles entités), qui soutenaient assez fortement dans leur représentation, qu'il devrait y avoir une séparation structurelle, de la gestion de l'attribution des coûts au local ou à l'interurbain. C'est vrai que c'est très difficile. Je ne suis pas, à ce moment, convaincu que la séparation structurelle est nécessaire. C'est une possibilité.

On ne voudrait pas qu'une telle décision soit faite avant qu'on ait clairement étudié la perte de déficience possible en ayant une unité, une corporation ou une entité intégrale.

Monsieur McAllister peut me corriger si je me trompe, il y a des entités séparées pour le développement de la programmation qui existent déjà. C'est une très bonne question. C'est complexe. C'est pour cela qu'on a des audiences et des enquêtes devant le CRTC qui n'en finissent plus.

*[Traduction]*

fonction des tarifs ou à la réglementation sur le plafonnement des prix et la question du rééquilibrage des tarifs. Pensez-vous qu'il y aura un rééquilibrage sans aucun transfert entre les tarifs locaux et interurbains? D'après ce que m'ont dit les membres de l'industrie, c'est presque impossible à réussir et il me semble que c'est la quadrature du cercle.

How do you say that in French? Trying to separate out the costs and determine the cost of local service as opposed to long distance is like trying to square the circle. I say that because you have credibility — you're experts.

When you say it can be done, you seem to assume that we're going to end up with a fairly transparent system that will allow for real competition in the long distance and local service markets — in other words, there won't be any cross-subsidization. Everything will be clear, simple and straightforward. I personally don't think anyone is capable of achieving that. Perhaps you can enlighten us, though, and tell us whether such a thing is really possible or not.

**Mr. Addy:** You're right. It is a highly complex issue. Cost separation is really the CRTC's area of expertise, however. They know a lot more about it than we do.

I would simply point out that our approach here in Canada is completely different from the U.S. approach. During the antitrust battle, where the issue of cost separation between long distance and RBOCs came up, they opted for a structural approach. The Canadian approach, however, has always focussed on management of market activity, rather than structure.

With the movement of RBOCs into the U.S. long distance market, we are now seeing that they intend to leave those companies where they are and, if the legislation passes, allow them to compete in the long distance market. There will be no structural separation between local and long distance service in the case of these entities, even though there will be a lot more players in the market.

But, as I say, Canada's approach has always focussed on management. We try to control this sort of problem by means of regulation, via the CRTC.

I know that at the last CRTC hearings — although I don't remember which groups took this position — some witnesses made strong representations in favour of structural separation of local and long distance costs. As you say, this is something that is extremely difficult to achieve. At this point, however, I am not convinced that structural separation is really required. It certainly is an option.

We would not like any decision to be made before we have had an opportunity to look at the potential loss of efficiency for a fully-integrated corporation or entity.

Mr. McAllister can correct me if I'm wrong, but I believe there already is such a thing as separate programming entities. You've asked a very good question. And it certainly is a complex issue. That's why the CRTC hearings never seem to end.



[Texte]

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Monsieur le président, en conclusion, la vraie convergence, en fin de compte, celle que l'on cite en Angleterre, c'est qu'il y a toujours deux fils, deux sortes d'activités. Il y a toujours la téléphonie et le «broadcasting», qui sont quand même joints dans le même tuyau. Ce sont toujours deux fonctions séparées. Ce n'est pas la même fibre optique qui transmet le signal de «broadcasting», et qui transmet le signal de téléphone. À ce jour, au plan technologique, vous n'avez même pas encore les appareils disponibles.

**M. Addy:** Non.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Quand on parle de convergence, il faut savoir exactement, de façon technique, de quoi on parle.

**M. Addy:** Certainement, il y a une période de transition. On n'en est pas là, effectivement, aujourd'hui. Vous avez parfaitement raison. C'est intéressant. Si l'on regarde ce qui s'est passé en Angleterre, par exemple, ils n'avaient aucune industrie de câblodistribution. Ils ont pris des mesures pour l'établir. Au Canada, nous l'avions déjà. Le niveau de pénétration est assez élevé. Ce ne sont pas nécessairement les mêmes règles qui devraient s'appliquer.

**Senator Spivak:** On page 3 you talk about liberalization of regulatory regime and you talk about the United States and the European Community. Perhaps you could enlighten me. Yesterday we heard that even with this new bill the United States is not totally open. Perhaps I am confusing things, but apparently only \$50 billion worth of business is open, the intra-state facilities are not open. Also, I understand that even though the European Community is liberalizing, it is only within the community, and there are all kinds of restrictions on foreign ownership. Am I correct in that assumption?

**Mr. McAllister:** Fortunately, I was here last evening to hear a little bit of that discussion, so that might give me a bit of a head start on trying to answer this question, which is a very good one.

What Mr. Binder was saying, and we would agree with it, is that the United States market, certainly in the area of long-distance competition, has been open to facilities-based competition since 1984, which is eight years ahead of Canada. What he was referring to yesterday is that they are now turning to revising their telecommunications legislation retroactively, if you will, to try and deal with the new environment which is developing. There is another complicating factor in the United States, and that is the extent of state regulation of telecommunications. We are very fortunate here to have federal regulation, or unitary regulation. As a matter of fact, whenever I go down to see the Americans, the people at the FCC, the first question they ask is, "Do you have single regulation or provincial or state regulation?" We say that we have single regulation, and they say, "Oh well, you are much farther ahead."

**Senator Spivak:** So the answer is it is not totally liberalized at all?

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** Mr. Chairman, by way of conclusion, I guess one could say that real convergence is the kind referred to in England, where there are always two wires — two separate activities. There is one for telephone service and one for broadcasting, and the two are side by side in the same cable. The two functions are always completely separate. The same optic fibre is not used to send both the broadcast signal and the telephone signal. In terms of the technology, the hardware is not even available here yet.

**Mr. Addy:** No.

**Senator Hervieux-Payette:** So, when we talk about convergence, we really have to know exactly what we're talking about from a technical standpoint.

**Mr. Addy:** There is clearly a transition period. And you are right : we have not reached that stage yet. It's interesting to see the kind of thing that's occurring. In England, for example, they had no cable industry, so they took steps to establish one. In Canada, we already have a cable industry. Indeed, the industry has quite a high level of penetration. That being the case, the same rules do not necessarily apply.

**Le sénateur Spivak:** À la page 3, vous abordez la libéralisation de la réglementation et vous parlez des États-Unis et de la Communauté européenne. Vous pouvez peut-être m'éclairer. Hier, on nous a dit que même avec cette nouvelle loi, les États-Unis ne s'ouvrent pas complètement. Je confonds peut-être plusieurs choses mais apparemment, l'ouverture ne porte que sur une valeur de 50 milliards de dollars, les installations intérieures aux États n'étant pas ouvertes. De plus, il me semble que même si la Communauté européenne libéralise, c'est seulement au sein de la Communauté, et il y a toutes sortes de restrictions sur la propriété étrangère. Est-ce exact?

**M. McAllister:** Heureusement, j'ai pu suivre une partie de cette discussion hier soir, ce qui va m'aider à essayer de répondre à cette question, qui est excellente.

M. Binder disait en fait, et nous sommes de cet avis, que pour la concurrence dans le domaine des interurbains en tout cas, le marché des États-Unis est ouvert à la concurrence au niveau des installations depuis 1984, c'est-à-dire huit ans avant le Canada. Il expliquait hier que les Américains reviennent maintenant rétroactivement, si l'on veut, sur leur législation en matière de télécommunications pour essayer de s'adapter au nouvel environnement qui se dessine. La situation est encore compliquée par un autre facteur aux États-Unis, je veux parler de l'étendue des réglementations d'État dans les télécommunications. Nous avons beaucoup de chance ici d'avoir des règlements fédéraux, c'est-à-dire une réglementation uniforme. En fait, lorsque je vais voir les Américains, la première question que me posent les gens de la FCC est celle-ci: «Avez-vous une seule réglementation ou des règlements provinciaux ou d'État?» Lorsque nous répondons que nous n'avons qu'une seule réglementation, ils nous disent: «Oh, vous êtes bien en avance sur nous.»

**Le sénateur Spivak:** La réponse est donc que ce n'est pas complètement libéralisé?

[Text]

**Mr. McAllister:** No. Their legislation and their regulatory framework of state law is not as modern as the 1993 Canadian Telecommunications Act, which is more advanced and much more appropriate to the kind of environment that we are headed into.

As far as the European Community goes, with the possible exception of the U.K., I think all of the countries in Europe are well behind us. Many of them are not moving towards liberalizing competition until 1998. I think we fare pretty well in comparison to them, with the exception of the U.K., which has certainly moved forward. That is not to say that they are ahead of us.

We were in a discussion last night about the high prices for local service there. They do not have the quality of service that Canada has, and they are not starting off on the Information Highway with a developed cable industry, a mature industry which Canada has, and which, I think, plays to our advantage.

**Senator Spivak:** Competition of course is not an end in itself. It is not an intrinsic value, and there is no mention here of what impact all of this openness, deregulation, et cetera will have on jobs. I am thinking of one example, which is the Gemini service to Air Canada. That service transferred jobs to somewhere, I do not know where, maybe to Virginia, certainly not Winnipeg. I realize that there are other things that you can do. However, apart from the question of non-homogenization of our values we will all be products of Disneyworld pretty soon if these trends continue — are we not interested in an industrial strategy for our own country?

Also, in that respect, even though all these borders are being erased, there must be some way of maintaining that sort of sovereignty at least, otherwise we will be a hinterland for some other capitals. Is it not the role of competition agencies such as yours to consider in your recommendations, not only enforcement and all these other wonderful things that you are doing, but things such as sovereignty, jobs and so on? Throughout this whole paper it is as if competition in itself is just wonderful and that is it, there is no talk of jobs or that sort of thing.

**Mr. Addy:** You started your question, senator, quite appropriately; competition is not an end in itself. Competition in the act is structured to enhance consumer product choice and prices, and when I say "consumers" I use the term broadly to include commercial consumers; it is not just individuals but business consumers as well.

**Senator Spivak:** That is clear here as far as consumer choice is concerned. However, that is not the same thing because, for example, in the United States they probably have better consumer choice and pricing, but they have a tremendous divide now in their job situation. Look at their job situation. It is a tremendous divide and it is increasing, between those who are

[Traduction]

**M. McAllister:** Non. Les lois et le cadre réglementaire des États ne sont pas aussi modernes que la Loi canadienne sur les télécommunications de 1993, qui est plus avancée et beaucoup mieux adaptée au type d'environnement dans lequel nous allons nous trouver.

En ce qui concerne la Communauté européenne, je crois que tous les pays d'Europe, à l'exception peut-être du Royaume-Uni, sont loin derrière nous. Beaucoup d'entre eux ne semblent pas vouloir libéraliser la concurrence avant 1998. Je pense que notre situation est très bonne par rapport à la leur, à l'exception du Royaume-Uni, qui a certainement évolué en ce sens. Cela ne veut pas dire qu'il est en avance sur nous.

Nous discutons hier soir des prix élevés du service local là-bas. Ce pays n'a pas la même qualité de service que le Canada et ne part pas sur l'autoroute de l'information avec un secteur de la câblodistribution développé, arrivé à maturité comme c'est le cas au Canada, ce qui, d'après moi, joue en notre faveur.

**Le sénateur Spivak:** La concurrence n'est naturellement pas une fin en soi. Elle n'a pas de valeur intrinsèque, et l'on ne fait ici aucune mention de l'impact que cette ouverture, cette déréglementation, et cetera aura sur les emplois. Je pense à un exemple, celui du service Gemini pour Air Canada. Ce service a fait partir des emplois ailleurs, je ne sais pas où, peut-être en Virginie, mais certainement pas à Winnipeg. Je sais que vous pouvez faire autre chose. Cependant, en dehors de la question de la non-homogénéisation de nos valeurs, nous allons tous être bientôt des produits de Disneyworld si ces tendances continuent — n'avons-nous pas envie d'une stratégie industrielle pour notre propre pays?

En outre, dans la même veine, bien que toutes ces frontières disparaissent, il doit y avoir une façon de maintenir au moins ce genre de souveraineté car autrement nous ne serons plus en quelque sorte que l'arrière-pays d'autres capitales. Les organismes de réglementation de la concurrence comme le vôtre ne doivent-ils pas, dans leurs recommandations, se pencher non seulement sur le respect des règlements et les différents éléments très importants que vous défendez, mais aussi sur des questions comme la souveraineté, les emplois, et cetera? On dirait dans tout ce document que la concurrence est une chose merveilleuse en soi et c'est tout, il n'y a pas un mot sur les emplois ou ce genre de considération.

**M. Addy:** Vous avez commencé votre question par quelque chose de très juste, sénateur; la concurrence n'est pas une fin en soi. Dans la loi, la concurrence est structurée de façon à donner aux consommateurs un plus grand choix en matière de produits et de prix et lorsque je dis «consommateurs», je prends le terme au sens large en incluant les consommateurs commerciaux; ce ne sont pas seulement les particuliers mais aussi les entreprises.

**Le sénateur Spivak:** C'est clair pour ce qui est du choix des consommateurs. Cependant, ce n'est pas la même chose parce que, par exemple, aux États-Unis, il y a sans doute un plus grand choix et de meilleurs prix pour les consommateurs, mais sur le plan de l'emploi, il y a maintenant une cassure terrible. Regardez la situation dans le domaine de l'emploi. Il y a un écart énorme



[Texte]

making a living and those who cannot, and we may fall into that situation unless we have our own national industrial strategy.

**Mr. Addy:** The strategy under the Competition Act, senator, is to increase the competitiveness of Canadian industry.

**Senator Spivak:** Internationally.

**Mr. Addy:** No, not necessarily internationally, domestically as well. It is not a solely internationally focused statute or mandate to the extent that Canadian business costs go down. Because we have a competitive telephony or telecommunications market their competitiveness at home and in world markets is enhanced. That is the same with the consumers. I mean to the extent the consumer price goes down they have those dollars to spend elsewhere, which is good for the economy. For example, opening up the Internet network enables you to go into an environment where capacity is not the issue. Having a means to deliver the signal will not be the issue. There will be a really significant demand for product to put through the new pipes or over the new airways or whatever. That is where I would hope to see a lot of innovation and Canadian jobs sprouting up.

**Senator Spivak:** I understand that theory, it has been propounded before, but you are basing everything on that one strand, that competition will drive down prices and that everyone will benefit. Have you done any broader sort of impact studies? Do you have any broader notion of what that will mean in terms of jobs for Canadians? That is the question I am asking you.

**Mr. Addy:** As a competition bureau no.

**Senator Spivak:** No? Okay.

**The Chairman:** Mr. Addy, in drawing your presentation to a conclusion I would like to revert back to one of the last questions that I asked you because I think that I asked two at once and I do not think that you had a fair opportunity to answer the first part of it.

I was talking about this portion of your paper that deals with the regulatory framework and I was asking whether or not there is anything in the current Canadian regulatory framework that you think should be changed, altered or amended to ensure that in the future Canadian companies will remain internationally competitive in the field of telecommunications; if so what suggested changes or amendments would you like to see in aspects of the entire regulatory framework?

**Mr. Addy:** It is a very difficult question to answer, Mr. Chairman. There is a whole host of issues at the more day-to-day business level that are being considered within the regulatory framework now; all of the technical issues that the CRTC is grappling with to open up various sectors. The goal is to enhance competitiveness and a zillion such issues are under consideration right now.

[Translation]

qui ne fait que se creuser entre ceux qui gagnent leur vie et ceux qui n'y arrivent pas, et nous en arriverons peut-être au même point à défaut d'avoir notre propre stratégie industrielle nationale.

**M. Addy:** Dans le cadre de la Loi sur la concurrence, sénateur, la stratégie est d'accroître la compétitivité de l'industrie canadienne.

**Le sénateur Spivak:** À l'échelle internationale.

**M. Addy:** Non, pas nécessairement à l'échelle internationale, sur le plan intérieur aussi. La loi ou le mandat ne sont pas uniquement axés sur la situation internationale dans la mesure où les coûts des entreprises canadiennes baissent. Grâce à la concurrence sur notre marché de la téléphonie ou des télécommunications, elles sont plus compétitives à l'échelle nationale et sur les marchés mondiaux. Il en va de même pour les consommateurs. Dans la mesure où les consommateurs bénéficient de prix plus bas, ils peuvent consacrer cet argent à autre chose, ce qui est bon pour l'économie. Par exemple, en ouvrant le réseau Internet, on peut entrer dans un environnement où la capacité n'est pas un facteur. Le problème ne sera pas d'avoir le moyen de livrer le signal. Il y aura une demande très importante pour les produits que l'on pourra acheminer grâce aux nouveaux réseaux, aux nouvelles lignes ou aux nouvelles ondes. C'est dans ce domaine que j'espère voir apparaître beaucoup d'idées originales et de nombreux emplois nouveaux pour les Canadiens.

**Le sénateur Spivak:** Je comprends la théorie, on nous l'a déjà exposée, mais vous basez tout sur cette seule idée, que la concurrence va faire baisser les prix, et que tout le monde va en profiter. Avez-vous effectué des études d'impact plus larges? Savez-vous, dans un contexte plus large, ce que cela pourra signifier sur le plan de l'emploi pour les Canadiens? C'est cette question-là que je vous pose.

**M. Addy:** À titre de Bureau de la concurrence, non.

**Le sénateur Spivak:** Non? Très bien.

**Le président:** Monsieur Addy, nous arrivons à la fin de votre témoignage et je voudrais revenir à l'une des dernières questions que je vous ai posées parce que je crois en avoir posé deux à la fois et je ne pense pas que vous ayez eu vraiment la possibilité de répondre à la première partie de la question.

Je parlais du passage de votre document consacré au cadre de réglementation, et je vous demandais s'il y a, d'après vous, dans le cadre réglementaire canadien actuel, des éléments à changer, à modifier ou à amender afin de permettre aux entreprises canadiennes futures de rester compétitives dans le domaine des communications à l'échelle internationale; si oui, quels sont les changements ou les modifications que vous voudriez voir apporter à l'ensemble de la réglementation?

**M. Addy:** Il est très difficile de répondre à cette question, monsieur le président. Le cadre réglementaire actuel porte aussi sur une foule de questions concernant davantage les activités routinières quotidiennes; toutes les questions techniques sur lesquelles se penche le CRTC pour ouvrir divers secteurs. L'objectif est d'améliorer la compétitivité et des milliers de questions de cet ordre se posent actuellement.

[Text]

We have made submissions to the CRTC suggesting that they consider seeking some policy guidance on how to reconcile what might appear to be conflicting policy objectives. That might be one area to focus on. If one goes through the Telecommunications Act there are different objectives of maximizing use of facilities and sustaining ownership and so on, and sometimes one may conflict with the other. We have made that suggestion to the CRTC.

Other than that, Mr. Chairman, I cannot give you a specific example. I think the direction we are going in is the right one, relying to a greater extent on market forces and the disciplines of markets to optimize efficiency of Canadian enterprise. We are in that transition period now.

**Senator Spivak:** I have been looking through these questions prepared for us by Mr. Shaw. I wonder if these gentlemen have a copy of these questions, because they are very valuable questions and we have not really addressed most of them in our discussion today. I wonder, if they have a copy they might pursue them at their leisure or whatever.

**The Chairman:** That is an excellent suggestion. We have our next presenters here and, rather than reading the questions, what I would like to do, with your indulgence, is give you the questions and ask that you review them in your office, prepare answers and send them back to the clerk so we can have the benefit of your views on them.

**Mr. Addy:** It would be my pleasure, Mr. Chairman. If there is any further assistance we can lend to the committee we would be more than pleased to do so.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

Nous avons suggéré au CRTC d'envisager de demander des conseils sur les politiques à adopter pour concilier des objectifs qui peuvent paraître contradictoires. Cela pourrait être un secteur sur lequel se concentrer. On trouve, dans la Loi sur les télécommunications, différents objectifs comme l'utilisation maximale des installations, le maintien de la propriété, et cetera, et ils sont parfois en conflit. C'est ce que nous avons proposé au CRTC.

En dehors de cela, monsieur le président, je ne peux pas vous donner d'exemple précis. Je crois que nous sommes sur la bonne voie, que nous avons raison de compter davantage sur les forces du marché et sur la discipline des marchés pour améliorer l'efficacité de l'entreprise canadienne. Nous sommes maintenant dans la période de transition.

**Le sénateur Spivak:** J'ai jeté un coup d'oeil aux questions que nous a préparées M. Shaw. Je ne sais si ces messieurs ont eu un exemplaire de ces questions, parce qu'elles sont très importantes, et nous ne les avons pas vraiment abordées dans notre discussion aujourd'hui. S'ils les ont, ils pourraient peut-être les étudier à loisir.

**Le président:** C'est une excellente idée. Les témoins suivants sont arrivés et, au lieu de lire les questions, je voudrais, si vous me le permettez, vous les donner afin que vous puissiez les examiner dans votre bureau, préparer vos réponses et les renvoyer au greffier pour que nous puissions avoir votre avis.

**M. Addy:** Oui, avec grand plaisir, monsieur le président. Si nous pouvons être d'une utilité quelconque au comité, nous serons très heureux de le faire.

Le comité continue à huis clos.

























*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

WITNESSES—TÉMOINS

*From the Bureau of Competition Policy:*

Mr. George Addy, Director of Investigation and Research;

Mr. Robert Lancop, Chief, Civil Matters Branch;

Mr. Dave McAllister, Senior Officer.

*Du Bureau de la politique de la concurrence:*

M. George Addy, directeur des enquêtes et recherches;

M. Robert Lancop, chef, Direction générale des affaires civiles;

M. Dave McAllister, agent principal.



AI  
YC 19  
-T83



First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Transport and Communications

## Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

Tuesday, November 7, 1995

Le mardi 7 novembre 1995

Issue No. 31

Fascicule n° 31



**Seventh Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

**Septième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald H. Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	Johnson
Atkins	* Lynch-Staunton
Davey	(or Berntson)
Eyton	Roberge
* Fairbairn, P.C.	Spivak
(or Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, P.C.	Thériault

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Thériault substituted for that of the Honourable Senator Grafstein. (November 6, 1995)

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	Johnson
Atkins	* Lynch-Staunton
Davey	(ou Berntson)
Eyton	Roberge
* Fairbairn, c.p.	Spivak
(ou Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, c.p.	Thériault

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Thériault est substitué à celui de l'honorable sénateur Grafstein. (Le 6 novembre 1995)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, November 7, 1995  
(37)

*[Text]*

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 4:35 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Bonnell, Eyton, Hervieux-Payette, Oliver, Roberge, Spivak and Thériault.(9)

*In attendance:* Mr. Dan Shaw from the Research Branch of the Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

**WITNESSES:***From Sprint Canada Inc.:*

Mr. Juri Koor, Chairman;

Mr. Bob Boron, Vice President and Chief Counsel;

Mr. Jean Brazeau, Vice President, Regulatory Affairs

Mr. Koor made a statement and with Mr. Boron and Mr. Brazeau answered questions.

At 5:56 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:****PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mardi 7 novembre 1995  
(37)

*[Traduction]*

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 16 h 35, dans la salle 356-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Bonnell, Eyton, Hervieux-Payette, Oliver, Roberge, Spivak et Thériault. (9)

*Également présent:* M. Dan Shaw, du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité poursuit son étude de la position concurrentielle internationale du Canada dans le domaine des télécommunications, en conformité avec l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995.

**TÉMOINS:***De Sprint Canada Inc.:*

M. Juri Koor, président;

M. Bob Boron, vice-président et conseiller juridique principal;

M. Jean Brazeau, vice-président, Affaires réglementaires.

M. Koor fait un exposé, puis, avec l'aide de MM. Boron et Brazeau, répond aux questions.

À 17 h 56, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

*Le greffier du comité,*

Tõnu Onu

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

Ottawa, Tuesday, November 7, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 4:30 p.m., to continue its study on Canada's International Competitive Position in Telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver (Chairman)** in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, we are honoured today to have with us representatives from Sprint Canada Inc., particularly in the person of Mr. Juri Koor, the Chairman; Mr. Bob Boron, Vice-President and Chief Counsel; and Mr. Jean Brazeau, Vice-President, Regulatory Affairs.

Gentlemen, I would like to apologize on behalf of the committee for the committee's late start; we are 35 minutes late.

I have read your submission. It is a very fascinating one on foreign ownership, and we look forward to hearing from you. Following that, we will ask questions about the type of structure you are proposing for the CRTC and the 49 per cent foreign ownership increase.

The floor is yours.

**Mr. Juri Koor, Chairman, Sprint Canada Inc.:** First of all, let me thank you for the invitation to come here to present our case about this critical issue of capital funding for the Canadian telecommunications industry. We have a written submission that we have given to the clerk for your review.

I want to be very clear that Call-Net is a wholly-owned long-distance company and that we are Canadian. Our management is Canadian; our ownership is predominantly Canadian. We have 1,300 employees, all of whom live and work in Canada. Our marketplace is in Canada.

We also own 20 per cent of MicroCell, a Montreal-based company, which is under Canadian ownership and control. MicroCell is focused on the wireless sector and has applied to Industry Canada for a PCS licence to build a digital wireless telephone system across Canada.

Today, I will comment quickly on the current state of the industry and also make a couple of suggestions as to how we can increase foreign capital investment, while preserving Canadian control and direction. However, I shall begin with a brief flashback on Call-Net's origins and experiences in raising capital.

Despite modest beginnings and several regulatory and financial crises, Call-Net has grown at an extraordinary pace. We are, today, generating annualized revenues at the rate of about \$550 million a year, more than six times the \$83 million in revenues we reported in 1992, and we expect to exceed the \$1 billion mark by 1998.

**TÉMOIGNAGES**

Ottawa, le mardi 7 novembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 16 h 30, pour poursuivre son examen de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver (président)** occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous avons l'honneur aujourd'hui d'accueillir les représentants de Sprint Canada Inc., plus particulièrement M. Juri Koor, président; M. Bob Boron, vice-président et conseiller juridique et M. Jean Brazeau, vice-président, Affaires réglementaires.

Messieurs, je tiens à m'excuser au nom du comité pour notre retard; nous commençons 35 minutes plus tard que prévu.

J'ai lu votre mémoire très intéressant sur la propriété étrangère et nous avons hâte de vous entendre. Ensuite, nous vous poserons des questions quant au genre de structure que vous proposez pour le CRTC et l'augmentation de la propriété étrangère à 49 p. 100.

La parole est à vous.

**M. Juri Koor, président, Sprint Canada Inc.:** Je tiens d'abord à vous remercier de nous avoir invités à venir ici pour vous parler de la question cruciale du financement du secteur des télécommunications canadiennes. Nous avons un mémoire écrit que nous avons remis au greffier.

Je tiens à bien préciser que Call-Net est une entreprise de télécommunications interurbaines en propriété exclusive et qu'elle est entièrement canadienne. Notre direction est canadienne; notre propriété est surtout canadienne. Nous comptons 1 300 employés qui résident et travaillent tous au Canada. Notre marché se situe au Canada.

Nous possédons également 20 p. 100 de MicroCell, une entreprise montréalaise canadienne sous contrôle canadien. MicroCell se spécialise dans le secteur de la téléphonie sans fil et elle a demandé à Industrie Canada une licence STP pour construire un système de téléphonie sans fil numérique dans l'ensemble du pays.

Aujourd'hui, je vais vous décrire brièvement la situation actuelle de notre secteur et formuler quelques suggestions pour accroître l'investissement de capitaux étrangers tout en préservant le contrôle canadien. Je commencerai toutefois par un bref aperçu des origines de Call-Net et de son expérience sur le plan du financement.

Malgré des débuts modestes et plusieurs difficultés sur le plan de la réglementation et du financement, Call-Net a connu une croissance extraordinaire. Nous avons actuellement des recettes annualisées d'environ 550 millions de dollars par an, plus de six fois les 83 millions que nous avons déclarés en 1992 et nous nous attendons à dépasser le milliard d'ici 1998.



*[Texte]*

However, none of this has been easy. Unlike the telephone companies, we did not inherit monopoly privileges to finance and build our capital base; nor did we enjoy the advantages of having large corporate shareholders fund our operations. We got by on hard work, hustle and sound management.

It has been a long and rugged journey. However, this year, we graduated to the TSE 300 index on the Toronto Stock Exchange.

Today we are the number one alternative to the Stentor Companies in the switched long-distance business. In fact, we rank as the fourth largest switched services long-distance company in Canada, after Bell, BCTel and AGT. We started in 1986 as a simple reseller, backed by a small group of individuals and institutional investors.

In response to Call-Net's representations and requests, the CRTC permitted fully-fledged resale in British Columbia, Ontario and Quebec in 1990. We decided to focus on providing price and service leadership to small and medium-sized businesses.

In mid-1992, full-facilities based competition was introduced in most of Canada. We intensified our efforts to be the leader among the small and medium-sized firms. These businesses, I believe, are the backbone of the Canadian economy, and they are the job creators. They are our nation's health and prosperity. Until Call-Net came along, they had to pay top dollar for long-distance services, while only the very large customers enjoyed discounts.

Competition in long-distance has improved the competitiveness of business ventures right across this country, and we are proud to have played a pioneering role in that. However, no company can survive, let alone grow, without a solid capital base. And that was our quandary in 1992.

Our vision of being a full-service long-distance telecom company would not be realized without new equity. Hence, in December 1992, we completed our initial public offering and raised \$30 million from the sale of common shares. We also realized that we would need to form an alliance with a major international partner. In October 1993, we allied with Sprint Corporation, the third largest long-distance provider in the U.S.

Just months before that, the Stentor companies had forged an alliance with MCI, and later Unitel with AT&T.

Evaluating the details of these North American alliances is a critical issue for you to consider for purposes of preserving Canadian control in this industry.

The Sprint alliance gives us exclusive Canadian rights to the Sprint brand and Sprint's technology, products, trademarks and marketing programs for the long-distance and data sectors, for a minimum of 10 years. The alliance also includes a traffic exchange agreement and a commitment by both parties to integrate their networks to provide seamless North American services to both Canadian and U.S. customers.

*[Translation]*

Cependant, cela n'a pas été facile. Contrairement aux compagnies de téléphone, nous n'avons pas bénéficié d'un monopole pour financer et édifier notre assise financière; nous n'avons pas eu non plus de gros actionnaires pour financer nos activités. Nous devons notre succès à beaucoup de travail et d'efforts et à une bonne gestion.

La route a été longue et pleine d'embûches. Néanmoins, depuis cette année, nous sommes cotés à l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto.

Nous sommes actuellement le principal concurrent du groupe Stentor dans le domaine de l'interurbain. En fait, nous sommes la quatrième compagnie de service interurbain du Canada, après Bell, BCTel et AGT. Nous avons débuté en 1986 comme simple revendeur, avec le soutien d'un petit groupe de personnes et d'investisseurs institutionnels.

À la suite des instances de Call-Net, le CRTC a autorisé la revente en Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec en 1990. Nous avons décidé de mettre l'accent sur les tarifs et les services à la petite et moyenne entreprise.

Au milieu de l'année 1992, la concurrence a été instaurée dans la plupart des régions du pays. Nous avons intensifié nos efforts pour être le fournisseur de choix des PME. Ces entreprises constituent, je crois, l'épine dorsale de l'économie canadienne et ce sont elles qui créent les emplois. Elles représentent la prospérité de notre pays. Jusqu'à l'arrivée de Call-Net, elles devaient payer très cher pour les services interurbains et seuls les très gros clients bénéficiaient de rabais.

La concurrence dans les services interurbains a amélioré la compétitivité des entreprises commerciales de tout le pays et nous sommes fiers d'avoir joué un grand rôle sur ce plan. Néanmoins, aucune entreprise ne peut survivre ou prendre de l'essor sans capitaux suffisants. Et tel était notre problème en 1992.

Nous ne pouvions pas devenir une entreprise de télécommunications interurbaines offrant une gamme complète de services sans disposer de nouveaux capitaux. En décembre 1992, nous avons donc lancé une émission initiale d'actions et recueilli ainsi 30 millions de la vente d'actions ordinaires. Nous nous sommes également rendu compte que nous devons former une alliance avec un important partenaire international. En octobre 1993, nous nous sommes alliés à Sprint Corporation, le troisième fournisseur de services interurbains aux États-Unis.

Quelques mois avant, le groupe Stentor avait conclu une alliance avec MCI et plus tard, Unitel avec AT&T.

Il est essentiel que vous examiniez ces alliances nord-américaines pour voir comment préserver le contrôle canadien dans ce secteur.

Notre alliance avec Sprint nous confère des droits canadiens exclusifs sur la marque Sprint ainsi que la technologie, les produits, les marques de commerce et les programmes de commercialisation de Sprint pour le secteur de l'interurbain et de la communication de données pour une période minimale de dix ans. L'alliance comprend également un contrat d'échange de trafic et un engagement, de la part des deux parties, d'intégrer leurs

*[Text]*

The value of the equity issued to Sprint was approximately \$60 million, at a time when Call-Net's annualized revenues were about \$100 million. Sprint received a 25 per cent non-voting equity interest in Call-Net, along with royalties on future revenue relating to the Sprint technology. Sprint also appoints three members to our nine-member board of directors. Sprint's 25 per cent investment is in non-voting shares. These non-voting shares are not listed on any stock exchange. The remaining 75 per cent of Call-Net's equity, both voting and non-voting, is owned predominantly by Canadians.

No other arrangements or voting trusts exist that have the effect of increasing Sprint's influence over the operations or management of Call-Net or Sprint Canada.

So much for the historic milestones. Let me comment quickly on our current position. I will begin with a discussion of facilities, followed by marketing and management, and then move to the central issue today, finance.

We practice a hybrid carrier strategy, which means that we build our own fibre optic circuits on routes where we see compelling economic or strategic value. Otherwise, we lease circuits.

In terms of marketing, our emphasis is on brand recognition; thus, we renamed our long-distance company Sprint Canada. In fact, Sprint is the only brand name that exists throughout North America. All others are regional or, at most, national.

As noted earlier, our management is Canadian, with senior teams in product development, business marketing, residential marketing, and customer service.

With regard to finance, and since our initial public offering in December 1992, we have visited the capital markets four more times, raising over \$450 million. Our most recent financing closes tomorrow morning. This cash has underwritten our growth in business and residential markets. Pre-funding has also permitted Call-Net to invest in fibre optic and other infrastructure.

Much of our growth has come through acquisitions. In the past three years, we have taken over and absorbed five competitors who were in financial difficulty or unable to raise the required capital to survive as stand-alone enterprises.

Today, Call-Net is in the position of being able to consider new opportunities beyond the long-distance business, including wireless, local and broadband services. Tomorrow morning we will have close to \$170 million cash on hand to fund future expansion and diversification.

*[Traduction]*

réseaux pour offrir des services sans raccord en Amérique du Nord tant aux clients canadiens qu'aux clients américains.

La valeur des actions accordées à Sprint s'élevait à environ 60 millions de dollars tandis que les revenus annualisés de Call-Net étaient d'approximativement 100 millions. Sprint a obtenu une participation de 25 p. 100 en actions sans droit de vote de Call-Net ainsi que des redevances sur les revenus futurs dérivés de la technologie Sprint. Sprint nomme également trois des neuf membres de notre conseil d'administration. Son investissement de 25 p. 100 est dans des actions sans droit de vote. Ces actions sans droit de vote ne sont pas cotées en bourse. Les 75 p. 100 restants des actions de Call-Net avec droit de vote et sans droit de vote appartiennent surtout à des Canadiens.

Il n'existe aucun autre arrangement ayant pour effet d'accroître l'influence de Sprint sur les opérations ou la gestion de Call-Net ou de Sprint Canada.

Voilà pour l'historique de notre entreprise. J'aimerais vous décrire rapidement notre situation actuelle. Je commencerai par nos installations, je parlerai ensuite de la commercialisation et de la gestion après quoi je passerai à la principale question qui nous intéresse aujourd'hui, celle du financement.

Nous appliquons une stratégie d'entreprise hybride, ce qui veut dire que nous construisons nos propres circuits de fibre optique là où cela nous semble présenter un grand intérêt économique ou stratégique. Autrement, nous louons nos circuits.

Pour ce qui est de la commercialisation, nous misons sur la notoriété de la marque; nous avons donc rebaptisé notre compagnie de service interurbain «Sprint Canada». En fait, Sprint est la seule marque de commerce implantée à l'échelle de toute l'Amérique du Nord. Toutes les autres sont régionales ou au plus nationales.

Comme je l'ai déjà dit, notre administration est canadienne et nos équipes sont spécialisées dans l'élaboration des produits, la commercialisation auprès des entreprises, la commercialisation résidentielle et le service à la clientèle.

En ce qui concerne le financement et depuis notre émission initiale d'actions de décembre 1992, nous sommes retournés quatre fois de plus sur les marchés des capitaux ce qui nous a permis de recueillir plus de 450 millions de dollars. Notre dernière opération de financement prend fin demain matin. Cet apport de capitaux nous a permis d'élargir à la fois notre marchés commercial et notre marché résidentiel. Grâce à cet argent Call-Net a également pu investir dans des réseaux de fibre optique et d'autres infrastructures.

Une bonne partie de notre expansion s'est faite grâce à des acquisitions. Depuis trois ans, nous avons absorbé cinq concurrents qui connaissaient des difficultés financières ou qui étaient incapables de lever les capitaux nécessaires pour survivre seuls.

Aujourd'hui, Call-Net est en mesure de considérer de nouveaux débouchés au-delà du service interurbain dont les télécommunications sans fil, locales et à large bande. Demain matin, nous disposerons de près de 160 millions de capitaux pour financer notre expansion et notre diversification futures.



## [Texte]

Telecommunications is a very capital-intensive business. A benchmark for U.S. carriers is to have approximately \$1 of total capital for every \$1 of annualized revenue.

Call-Net and other telecom companies face a new challenge going forward.

Investors are increasingly reluctant to fund companies which fail to achieve a positive cash flow; something, by the way, that we expect to do in the final quarter of this year. Investors expect alternative carriers to be self-financing through internally generated funds.

This committee has heard from other presenters that telecom competition is in jeopardy. Many competitors have not been able to pre-fund growth. Several companies have disappeared: Telroute, STN, Optinet and NorthQuest, among them, in the last six months.

In addition to that there are a number of smaller resellers and rebillers that have gone out of business. We are left with, for the most part, underfunded companies competing against the vertically integrated carriers.

The telephone companies have, unfortunately, priced long-distance products uneconomically, which has had the impact of putting upstart competitors out of business. The situation is made more difficult by a regulatory structure that cannot cope with rapid change, and rapid change is what we are experiencing in telecommunications today.

The CRTC was created to regulate stable monopolies. It needs to be re-engineered, and it needs guidance through a clearly articulated policy framework, so that it can respond promptly and effectively to a competitive industry. The most critical issue for ensuring sustainable competition, however, is the availability of equity and debt financing on reasonable terms and conditions.

As we all know, international investors are skittish about Canada because of high government deficits and political uncertainties. Current regulatory uncertainties add to this situation.

What suggestions can Call-Net offer on the issue of foreign capital participation in the Canadian telecommunications industry?

The Telecommunications Act provides that telecom carriers must be Canadian-owned and Canadian-controlled. Foreign ownership is restricted to 20 per cent of an operating company; however, ownership to a level of 33.3 per cent is permitted at the holding company level. The Broadcasting Act has a 20 per cent foreign ownership cap at the operating level, but no provision for increased involvement by foreigners at the holding company level.

Call-Net supports harmonizing the foreign ownership levels of both acts. In our view, the ownership rules for Teleglobe Canada should also harmonize with the Telecommunications Act once the government eliminates Teleglobe's monopoly status. Harmonization, I believe, makes eminent sense. The distinction between

## [Translation]

Le secteur des télécommunications est très capitalistique. Les entreprises de télécommunication américaines disposent d'environ un dollar de capital pour chaque dollar de revenu annualisé.

Call-Net et les autres entreprises de télécommunication ont un nouveau défi à relever.

Les investisseurs hésitent de plus en plus à financer des entreprises qui n'ont pas une bonne capacité d'autofinancement; je signale en passant que la nôtre sera bonne au cours du dernier trimestre de cette année. Les investisseurs s'attendent à ce que les entreprises de télécommunication s'autofinancent au moyen de leurs propres fonds.

Votre comité a entendu dire que la concurrence dans le secteur des télécommunications était compromise. De nombreux concurrents n'ont pas pu préfinancer leur croissance. Plusieurs compagnies ont disparu: Telroute, STN, Optinet et NorthQuest, entre autres, au cours des six derniers mois.

Par-dessus le marché, un certain nombre de petits revendeurs ont fait faillite. Il reste surtout des entreprises sous-financées qui concurrencent des compagnies intégrées verticalement.

Les compagnies de téléphone ont, malheureusement, fixé les tarifs interurbains à des taux non rentables, ce qui a eu pour effet de chasser la concurrence du marché. La situation est compliquée davantage par une réglementation qui ne peut s'adapter aux changements rapides que nous connaissons aujourd'hui dans les télécommunications.

Le CRTC a été créé pour réglementer des monopoles stables. Il a besoin d'être modifié et il faut qu'il soit guidé par un cadre politique précis afin qu'il puisse répondre rapidement et efficacement aux besoins d'une industrie concurrentielle. Néanmoins, pour assurer une concurrence viable, il faut surtout pouvoir disposer d'un financement par actions et titres d'emprunt à des conditions raisonnables.

Comme chacun sait, les investisseurs internationaux boudent le Canada à cause du lourd déficit gouvernemental et des incertitudes politiques. Les incertitudes que crée la réglementation actuelle aggravent la situation.

Quelles suggestions Call-Net peut-elle offrir en ce qui concerne l'apport de capitaux étrangers dans l'industrie canadienne des télécommunications?

La Loi sur les télécommunications porte que les entreprises de télécommunication doivent être la propriété de Canadiens et sous contrôle canadien. La propriété étrangère est limitée à 20 p. 100 pour les sociétés exploitantes; elle peut atteindre cependant 33,3 p. 100 pour les sociétés de portefeuille. La Loi sur la radiodiffusion impose un plafond de 20 p. 100 pour la propriété étrangère des sociétés exploitantes, mais n'autorise pas une participation plus élevée pour les sociétés de portefeuille.

Call-Net préconise l'harmonisation des niveaux de propriété étrangère que prévoient les deux lois. À notre avis, les règles s'appliquant à Téléglobe Canada devraient également s'aligner sur celles de la Loi sur les télécommunications une fois que le gouvernement éliminera le monopole dont jouit Téléglobe.

*[Text]*

broadcasting and telecommunications is increasingly vague and convergence is inevitable. The integrated broadcasting and telecom sectors will need large pools of capital to finance new ventures and respond to new competitive threats.

Let us face it, Canada is a relatively small investment universe. It represents less than 3 per cent of world capital markets. Our debt and equity markets cannot satisfy the needs of the Canadian broadcasting and telecommunications industries. I believe the total capital required for the industry will be in the tens of billions of dollars by the end of this decade. Therefore, we have to go outside the country. Government policies, and the laws governing the industry must, however, facilitate access to growth capital.

There is a great deal of competition for that scarce capital among cable companies, incumbent telephone companies, interexchange carriers, cellular companies, and soon the new PCS companies.

It is a fact that many institutions and other investors prefer to invest through voting equity. Restrictions on issuing voting equity affects both the company's access to and cost of capital.

More liberal foreign ownership rules in Canada will ensure the funding necessary for growth and expansion of the domestic information highway industries. However, the committee should be careful that changes in the foreign ownership rules do not jeopardize or compromise Canadian control. The sector is vital to Canada's identity and sovereignty, as well as to our international business competitiveness.

We support the Information Highway Advisory Council's conclusion that liberalization of foreign investment should occur, but not at the expense of Canadians losing control of something so strategic to our future.

If Canada is to benefit fully from the rapidly evolving information economy, Canadians must control the information highway and the traffic moving on it. Fortunately, only relatively minor changes to the Telecommunications Act are required to bring about the needed changes.

Specifically, we recommend that the permitted ownership of voting shares by foreigners be increased from 33.3 to 49 per cent at the holding company level. We also recommend increasing limits from 20 per cent to 33.3 per cent at the operating company level. To ensure a level playing field, the grandfathering of foreign ownership of the incumbent telephone companies should be abandoned.

At the same time, the foreign control provisions in the Telecommunications Act should be aggressively enforced. With this in mind, the CRTC should implement a review process to ensure that control of all common carriers remains in Canada. The CRTC should be concerned with assessing the ongoing

*[Traduction]*

L'harmonisation me paraît parfaitement logique. La distinction entre la radiodiffusion et les télécommunications est de plus en plus vague et la convergence est inévitable. Une fois intégrés, les secteurs de la radiodiffusion et des télécommunications auront besoin de capitaux importants pour financer de nouvelles initiatives et faire face à de nouvelles menaces de la concurrence.

Il faut bien se dire que le Canada constitue un univers d'investissement relativement limité. Il représente moins de 3 p. 100 des marchés mondiaux des capitaux. Nos marchés des titres d'emprunt et des titres de participation ne peuvent pas répondre aux besoins de l'industrie canadienne de la radiodiffusion et des télécommunications. Cette industrie aura sans doute besoin de dizaine de milliards de dollars de capitaux d'ici la fin de la décennie. Nous devons donc aller les chercher à l'étranger. Il faut toutefois que les politiques gouvernementales et les lois qui régissent l'industrie facilitent l'accès au capital de croissance.

Les câblodistributeurs, les compagnies de téléphone, les compagnies d'interurbains, les compagnies de cellulaires et bientôt, les nouvelles compagnies STP se disputent ces capitaux limités.

Le fait est qu'un grand nombre d'institutions et d'autres investisseurs préfèrent investir dans des actions avec droit de vote. Les restrictions visant l'émission d'actions avec droit de vote limitent l'accès aux capitaux et augmentent leur coût.

Des règles plus libérales à l'égard de la propriété étrangère nous permettront d'obtenir le financement nécessaire à la croissance et à l'expansion de l'autoroute de l'information. Le comité doit toutefois veiller à ce que les changements apportés à ces règles ne compromettent pas le contrôle canadien. Ce secteur joue un rôle crucial pour l'identité et la souveraineté du Canada de même que pour notre compétitivité commerciale internationale.

Nous approuvons la conclusion du Conseil consultatif de l'autoroute électronique selon laquelle il faut libéraliser l'investissement étranger, mais pas en perdant le contrôle canadien d'une industrie qui revêt une telle importance stratégique pour notre avenir.

Pour que le Canada bénéficie pleinement de l'évolution rapide de l'économie de l'information, les Canadiens doivent contrôler l'autoroute électronique et tout ce qui y circule. Heureusement, il suffit pour cela d'apporter des changements relativement mineurs à la Loi sur les télécommunications.

Plus précisément, nous recommandons que la proportion d'actions avec droit de vote détenue par des étrangers soit portée de 33,3 p. 100 à 49 p. 100 pour les sociétés de portefeuille. Nous recommandons également de porter la limite de 20 p. 100 à 33,3 p. 100 pour la société exploitante. Afin que tout le monde soit sur un pied d'égalité, il faudrait éliminer les droits acquis des compagnies de téléphone en ce qui concerne la propriété étrangère.

En même temps, les dispositions de la Loi sur les télécommunications concernant le contrôle étranger devraient être appliquées à la lettre. Dans cet esprit, le CRTC devrait entreprendre un processus d'examen pour s'assurer que le contrôle de toutes les entreprises de télécommunication demeure au Canada. Le CRTC



*[Texte]*

ability of non-Canadians to make strategic decisions for carriers. Management of the day-to-day operations of a carrier must also be controlled by Canadians.

We suggest that the CRTC be directed to initiate a public hearing to create a set of guidelines for Canadian carriers and a reporting system to determine whether control provisions have been breached. In our written submission, which was filed with the committee, we have discussed some of the relevant information and factors in this regard.

In closing, let me stress that our key recommendations go hand in hand: increased foreign ownership, to provide the industry with much needed fresh capital; the creation of a level playing field by eliminating grandfather provisions; and strict enforcement of control provisions to ensure that the industry remains Canadian.

I believe our recommendations are simple and practical. They will facilitate the industry's competitive growth and sustainability, and they will keep control in Canadian hands.

I welcome your questions.

**The Chairman:** Thank you for a very excellent presentation. As I indicated at the beginning, you were kind enough to send us your detailed written submission, prepared by your lawyers in Toronto, before coming here, and I had an opportunity to read it.

I have concerns about whether or not you really want the CRTC, which is always conducting hearings, to start yet another batch of hearings and this time to come up with some kind of a control test. It seems to me, since competition is what you are really getting at, that the proper body to be doing this is the Competition Bureau. They have been before us. This is really a competition issue, and they may be more capable of doing the kinds of control test that you are talking about.

My first question is: In your brief, you said that the CRTC is an old vehicle that was incorporated and got started to regulate stable monopolies. Since the telephone companies and others have moved from monopolies into open competition, is the CRTC, as presently constituted, the proper body to do that? Maybe it should be a Competition Bureau. How would you feel about that?

Secondly, in terms of the control test, on page 17 of your written submission you say that the determination of whether or not a Canadian company is foreign controlled can be made by ascertaining:

- i. whether a foreign stakeholder has the power and the ability to determine the carrier's strategic decision making activities; and
- ii. whether a foreign stakeholder has the power to manage and run the carrier's ordinary, day-to-day business operations.

You said that you have three foreign directors from Sprint on your board of directors.

*[Translation]*

devrait évaluer la capacité des intérêts étrangers à prendre des décisions stratégiques pour les compagnies de télécommunication. Il faut que la gestion des activités courantes d'une compagnie soit également sous contrôle canadien.

Nous suggérons que le CRTC soit chargé de tenir des audiences publiques dans le but d'établir des lignes directrices pour les compagnies canadiennes ainsi qu'un système de rapport pour déterminer si les dispositions concernant le contrôle ont été enfreintes. Dans le mémoire que nous vous avons remis, nous fournissons certaines précisions à cet égard.

Pour conclure, je tiens à souligner que nos principales recommandations consistent en même temps à accroître la propriété étrangère, à fournir à l'industrie les capitaux frais dont elle a grand besoin, à placer tout le monde sur un pied d'égalité en éliminant les droits acquis et en appliquant à la lettre les dispositions concernant le contrôle afin que l'industrie reste canadienne.

Nos recommandations me paraissent simples et pratiques. Elles faciliteront la croissance et la viabilité de l'industrie et permettront de la garder entre les mains d'intérêts canadiens.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

**Le président:** Merci pour cet excellent exposé. Comme je l'ai dit au départ, vous avez eu l'amabilité de nous faire parvenir avant votre venue votre mémoire détaillé qui a été préparé par vos avocats de Toronto, et j'ai eu l'occasion de le lire.

Je me demande si vous souhaitez vraiment que le CRTC, qui mène continuellement des audiences, entreprenne une nouvelle série d'audiences, cette fois pour établir des critères à l'égard du contrôle. Comme c'est la concurrence qui vous intéresse vraiment, c'est plutôt le Bureau de la concurrence qui devrait s'en charger. Il a comparu devant nous. C'est réellement une question de concurrence et le Bureau est peut-être mieux en mesure de faire les vérifications dont vous parlez à l'égard du contrôle.

Ma première question est la suivante: dans votre mémoire, vous dites que le CRTC est un vieil organisme qui a été créé pour réglementer des monopoles stables. Étant donné que les compagnies de téléphone et d'autres sont passées d'une situation de monopole à une libre concurrence, le CRTC, tel qu'il est actuellement constitué, est-il vraiment l'organisme compétent? Peut-être devrait-ce être le Bureau de la concurrence. Qu'en pensez-vous?

Deuxièmement, pour ce qui est du contrôle, à la page 17 de votre mémoire, vous dites que l'on peut déterminer si une entreprise canadienne est sous contrôle étranger en vérifiant:

- i. si l'actionnaire étranger a le pouvoir et la capacité de décider de l'orientation du processus décisionnel de l'entreprise;
- ii. si l'actionnaire étranger a le pouvoir de diriger les activités quotidiennes normales de l'entreprise.

Vous dites que vous avez trois administrateurs étrangers de Sprint à votre conseil d'administration.

[Text]

**Mr. Koor:** Yes.

**The Chairman:** Can you tell us a little bit about what control they have over your strategic committees, just to help us understand that?

Thirdly, how much of what you are proposing with respect to increasing foreign ownership to 49 per cent for holding companies is really your way of getting at one of your competitors, AT&T, and also BCTel, which is foreign-owned?

Also, you say you would not want any more grandfathering. BCTel has come before us saying they would like to be grandfathered so that they can get more into convergence.

Those are the three areas I would like you to address.

**Mr. Koor:** Let me start by answering your last question.

It is unfortunate that the AT&T issue is here right now. On the equity issue, which is closing tomorrow, we wanted to make sure that we have an adequate gap of Canadian shares; hence, we placed over \$100 million of voting equity in Canada. We did not allow anyone else to buy it.

If we had allowed this issue to be also sold in the United States, we would have received at least 50 cents a share more. It is only an issue of price, and we have just done it. The 50 cents a share works out to about 5 per cent dilution for this issue.

Therefore, the people who are buying into the issue own 5 per cent less of the company than if we had been allowed to do it in the United States and get 11.75 a share rather than 11.25. It is just price.

In terms of looking at a level playing field in raising capital, that is just as competitive as the marketplace. When people tell you that they cannot do it, what they do not like are the consequences. It is not that it is not doable. We have just done it, literally, in the last three weeks, and it cost us 50 cents a share.

We could have made an alternate decision and issued stock in the United States also. However, we wanted to be certain of a very large gap in our "A" shares, in the event that we do an acquisition where there are foreign shareholders.

If a company of our size can do it, BCTel can do it. Their shareholders do not want to give up control of the business. They can also self-fund, because they are generating enough cash flow that they do not have to go to equity markets. But it is absolutely doable.

It is doable with AT&T, too, by the way. It is a different issue with AT&T right now, but they can issue voting stock in Canada. They can be a shareholder in the way that Sprint is with us. In this latest issue, Sprint picked up their 25 per cent, and they saved 50 cents a share, too. Therefore, this is something that is totally doable.

[Traduction]

**M. Koor:** Oui.

**Le président:** Pourriez-vous nous parler un peu du contrôle qu'ils exercent sur vos comités stratégiques, afin de nous aider à comprendre la situation?

Troisièmement, dans quelle mesure proposez-vous de porter la propriété étrangère à 49 p. 100 pour les sociétés de portefeuille afin de vous débarrasser d'un de vos concurrents, AT&T de même que BCTel, qui appartient à des intérêts étrangers?

D'autre part, vous dites que vous ne voulez plus des droits acquis. BCTel a comparu devant nous et nous a dit qu'elle souhaitait que ces droits acquis soient protégés afin de faciliter une plus grande convergence.

Voilà les trois questions auxquelles j'aimerais que vous répondiez.

**M. Koor:** Permettez-moi de commencer par la dernière.

Il est regrettable que la question de AT&T soit posée maintenant. Pour ce qui est de l'émission initiale d'actions, qui prend fin demain, nous voulions être certains d'avoir une proportion satisfaisante d'actions canadiennes; nous avons donc placé pour plus de 100 millions de dollars d'actions avec droit de vote au Canada. Nous n'avons permis à personne d'autre de les acheter.

Si nous avions autorisé la vente de cette émission aux États-Unis, nous aurions obtenu au moins 50 cents de plus par action. C'est seulement une question de prix et nous venons de le faire. Ces 50 cents par action représentent une dilution d'environ 5 p. 100 pour cette émission.

Par conséquent, ceux qui achètent nos actions possèdent 5 p. 100 de moins de la compagnie que si nous les avions vendues aux États-Unis et si nous avions obtenu 11,75 dollars l'action au lieu de 11,25 dollars. C'est seulement une question de prix.

Pour ce qui est de lever des capitaux, la concurrence est aussi forte que sur le marché. Quand les gens vous disent qu'ils ne peuvent pas le faire, c'est parce que les conséquences ne leur plaisent pas. C'est pourtant faisable. Nous l'avons fait, ces trois dernières semaines, et cela nous coûte 50 cents l'action.

Nous aurions pu décider d'émettre également des actions aux États-Unis. Nous voulions toutefois être certains qu'une très large proportion de nos actions de classe «A» seraient entre des mains canadiennes au cas où nous ferions une acquisition pour laquelle il y aurait des actionnaires étrangers.

Si une compagnie de notre taille peut le faire, BCTel peut le faire également. Ses actionnaires ne veulent pas renoncer au contrôle de l'entreprise. Ils peuvent également s'autofinancer, car leur trésorerie est suffisante pour leur éviter d'aller sur les marchés des capitaux. Mais c'est parfaitement faisable.

C'est faisable également pour AT&T. Dans son cas, le problème est différent, mais elle peut émettre des actions avec droit de vote au Canada. Elle peut être actionnaire de la même façon que Sprint l'est vis-à-vis de nous. Sprint a pris 25 p. 100 de cette dernière émission d'actions et a économisé également 50 cents l'action. C'est donc parfaitement faisable.



[Texte]

**Mr. Jean Brazeau, Vice-President, Regulatory Affairs, Sprint Canada Inc.:** Mr. Chairman, I think the basis of this submission is that if we are to grow. As an industry, if we are to provide Canadians with services and the infrastructure that will be needed in the years to come, we need capital. We need capital, not only as a company, but also as an industry.

The Canadian markets are not large enough to support that capital need. Therefore, if the Canadian market is not sufficiently large to supply the needed capital, you have to go outside the Canadian market.

The question then becomes: Does the telecom industry currently help us in financing our growth, in financing the introduction of new technology of new services? Unfortunately, it does not. The question we tried to answer was: How can we facilitate companies like Sprint and others in getting the necessary capital, while still preserving Canadian control?

In our view, there was only one solution, that being to focus on the control provisions of the act. Just having the voting test, to us, limited the availability of capital from outside sources, from outside Canadian sources.

So if that was the objective, then the only solution, in our view, was to ensure that the control provision was really emphasized; that we needed a body to ensure that the control in fact was being maintained. We preferred the CRTC to any other body.

**Senator Spivak:** Could you elaborate why you prefer the CRTC?

**Mr. Brazeau:** If you look around the world, no one has relied on the Anti-Trust Bureau to oversee the transition from a regulated to a competitive marketplace, except perhaps New Zealand where the results of it have been disastrous. Even in the U.S., it was the FCC that monitored and took care of the transition from the monopoly to the competitive marketplace.

I think the same thing has to happen in Canada. We need a specialized body to ensure that the transition is smooth and that the necessary elements for that transition are in place. I do not think that the Bureau of Competition Policy is that body.

Now, does the CRTC need to be restructured? Absolutely. Does the CRTC need a new mandate? Absolutely. Nevertheless, I would do it inside the CRTC versus going outside to the Bureau of Competition Policy.

**Senator Spivak:** In other words, you are concerned with the competition aspect. You think that the CRTC will ensure that there is competition. You are not looking at the objectives in broadcasting, such as Canadian control of those things and cultural content. You are looking at it from the point of view of maintaining competition, or am I incorrect?

**Mr. Koor:** No. The reason we are saying we could harmonize that is that convergence has essentially eliminated a lot of the differences. For example, if you want to watch *The Lion King*, you will find that every once in a while, the TV guide will have

[Translation]

**M. Jean Brazeau, vice-président, Affaires réglementaires, Sprint Canada Inc.:** Monsieur le président, en fin de compte, si nous voulons que notre secteur prenne de l'expansion et fournisse aux Canadiens les services et l'infrastructure qui seront nécessaires au cours des années à venir, nous avons besoin de capitaux. Nous avons besoin de capitaux, non seulement en tant qu'entreprise, mais également en tant qu'industrie.

Les marchés canadiens ne sont pas suffisamment importants pour répondre à ces besoins de capitaux. Par conséquent, vous devez vous tourner vers les marchés étrangers.

La question est donc la suivante: l'industrie des télécommunications nous aide-t-elle actuellement à financer notre expansion, la mise en place de technologies nouvelles et de nouveaux services? Malheureusement pas. La question à laquelle nous avons essayé de répondre était celle-ci: comment peut-on aider les entreprises comme Sprint et d'autres à obtenir les capitaux nécessaires tout en préservant le contrôle canadien?

À notre avis, il n'y a qu'une solution et il s'agit d'appliquer les dispositions de la loi concernant le contrôle. Si l'on tient compte uniquement des actions avec droit de vote, cela limite l'accès aux capitaux de sources étrangères.

Si tel est donc l'objectif visé, la seule solution selon nous est de veiller à ce que les dispositions relatives au contrôle soient vraiment appliquées. Nous avons besoin d'un organisme de supervision pour que le contrôle soit maintenu. Nous préférons le CRTC à tout autre organisme.

**Le sénateur Spivak:** Pourriez-vous nous expliquer pourquoi vous préférez le CRTC?

**M. Brazeau:** Si vous regardez ce qui se passe dans le monde, personne n'a compté sur le Bureau anti-trust pour superviser la transition d'un marché réglementé à un marché concurrentiel, sauf peut-être la Nouvelle-Zélande où les résultats ont été désastreux. Même aux États-Unis, c'est la FCC qui a supervisé la transition de la situation de monopole à un marché concurrentiel.

Il faut que la même chose se produise au Canada. Nous avons besoin d'un organisme spécialisé pour que la transition se fasse en douceur et pour que les éléments nécessaires à cette transition soient en place. Je ne pense pas que le Bureau de la politique de concurrence soit cet organisme.

Faut-il restructurer le CRTC? Absolument. Le CRTC a-t-il besoin d'un nouveau mandat? Absolument. Quoi qu'il en soit, cela devrait se faire par l'entremise du CRTC plutôt que celle du Bureau de la politique de concurrence.

**Le sénateur Spivak:** Autrement dit, vous vous intéressez à l'aspect concurrentiel. Vous pensez que le CRTC veillera à ce qu'il y ait une concurrence. Vous ne vous intéressez pas aux objectifs de la radiodiffusion tels que le contrôle canadien et le contenu culturel. Vous voyez les choses du point de vue de la concurrence, n'est-ce pas?

**M. Koor:** Non. Si nous disons qu'il serait possible de faire une harmonisation, c'est que la convergence a éliminé beaucoup de différences. Par exemple, si vous voulez voir le film *Lion King*, vous constaterez qu'il figure de temps en temps au programme de

[Text]

it listed. That is one way of doing it. Alternatively, you can go to a video store and rent the movie, which will cost a couple of dollars. Television is free. If you have a high-powered \$5,000 PC and you sign on with Compuserve or America on Line, you can download it for \$20 or so. Now, what is the difference, in terms of the consumer, how he gets delivery of the content?

What the CRTC is doing is managing the distribution channel; they are not managing content. If they want to regulate *The Lion King*, they should also regulate the video stores, America on Line and satellite TV, and I do not think that is possible.

From that point of view, the CRTC needs a complete restructuring. However, in defence of the CRTC, it was an organization that, until three years ago, basically regulated Bell and BCTel. Today, they are regulating 100 independent companies and several competitors, in a market that changes very dramatically every six months.

In addition to this, they are doing this in the absence of a telecommunications policy framework for Canada. We saw this last year in Decision 94-19, where, in the absence of a policy framework, not a single constituent said that the CRTC had done a good job for them. Everybody beat them up, including us, by the way.

**Senator Spivak:** I understand what you are saying. I cannot even contemplate what we are talking about in terms of convergence, because I am sure it will rapidly change. However, the essential question still is: How are we going to encourage excellent Canadian production against those giants who are flooding the world? That is still the question.

**Mr. Koor:** But that is still going to happen. How are you going to stop me from signing on to America on Line, watching the same content or different content that comes over my cable system, or differentiate satellite television? There are market forces at work right now that we are just flailing against the wind in terms of trying to regulate and control it. You are not going to be able to do it. The reality is totally different. The world has changed incredibly in terms of what people watch and what is available around the world.

**Senator Spivak:** We do not have to be homogenized, which is what we are heading for.

**Mr. Koor:** No, but they have the same issues in terms of raising capital. One of the things which initially and still makes it very hard for us to go out and raise money stems from the time when Rogers Cable was outside the foreign ownership limits — they had a lot of U.S. shareholders — the only way they knew how to fix the problem was to de-list their shares on NASDAQ. At that time, most U.S. institutions were not allowed to buy securities that were not traded on the U.S. exchange. Hence, that is how Rogers solved the problem.

[Traduction]

la télévision. C'est une solution. Vous pouvez aussi aller dans un magasin de vidéo pour louer le film, ce qui vous coûtera quelques dollars. La télévision est gratuite. Si vous avez un ordinateur personnel de grande puissance à 5 000 dollars et si vous vous abonnez à Compuserve ou America on Line, vous pouvez l'obtenir pour une vingtaine de dollars. Même si le consommateur n'obtient pas le contenu de la même façon, quelle différence cela fait-il?

Le CRTC gère le réseau de distribution et non pas le contenu. S'il veut réglementer le visionnement de *Lion King*, il faudrait qu'il réglemente également les magasins de vidéo, America on Line et la télévision par satellite. Je ne pense pas que ce soit possible.

De ce point de vue, le CRTC a besoin d'être restructuré de fond en comble. Je dirais toutefois à sa défense que cet organisme se contentait de réglementer Bell et BCTel jusqu'à il y a trois ans. Aujourd'hui, il réglemente une centaine d'entreprises indépendantes et plusieurs concurrents dans un marché qui se transforme de façon spectaculaire tous les six mois.

Par-dessus le marché, le CRTC le fait en l'absence de politique de télécommunication pour le Canada. Nous l'avons constaté, l'année dernière, dans la décision 94-19. En l'absence de politique, personne n'a pu dire que le CRTC avait fait du bon travail. Tout le monde l'a critiqué, y compris nous-mêmes.

**Le sénateur Spivak:** Je comprends ce que vous voulez dire. Je n'ai même pas la moindre idée de ce que représente vraiment la convergence, car je suis certaine que cela va évoluer rapidement. Néanmoins, la question qui se pose toujours est la suivante: comment allons-nous favoriser une excellente production canadienne à côté de ces géants qui inondent le monde entier? C'est toujours la question qui se pose.

**M. Koor:** Mais c'est ce qui va se passer. Comment allez-vous m'empêcher de m'abonner à America on Line, de regarder le même contenu ou un contenu différent que je reçois sur le câble ou par satellite? Les forces du marché sont à l'oeuvre et nous essayons de les réglementer et de les contrôler en vain. Vous ne pourrez pas y parvenir. La réalité est entièrement différente. Les choses ont changé de façon incroyable pour ce qui est des émissions que les gens regardent et qui sont offertes dans les divers pays.

**Le sénateur Spivak:** Il n'est pas nécessaire que nous soyons homogénéisés, si c'est vers cela que nous allons.

**M. Koor:** Non, mais les problèmes sont les mêmes pour ce qui est des capitaux. Une des choses qui nous empêchent de trouver les capitaux dont nous avons besoin date de l'époque où Rogers Cable se trouvait en dehors du plafond fixé pour la propriété étrangère. Rogers avait de nombreux actionnaires américains. Pour régler le problème, cette société a fait radier ses actions de NASDAQ. À l'époque, la plupart des institutions américaines n'avaient pas le droit d'acheter des titres qui n'étaient pas négociés sur le marché boursier des États-Unis. Voilà comment Rogers a réglé le problème.



[Texte]

In this industry, as a Canadian company, subject to foreign ownership rules, looking to raise money — and you have to look at raising money as selling. It is the crassest form of selling. When you are told by the person who manages \$3 billion that his worst Canadian experience in the communications industry was the Rogers situation, the first time you hear it, it is interesting; after 30 or 40 times, one realizes this is a real issue.

If you add up the PCS industry, our MicroCell investment is going to cost us between a \$1 billion and \$1.5 billion in the next three or four years. Other PCS companies are starting from nothing. They are going to need any less money, maybe a few hundred million either way. Rogers, a cable company in competition with the telephone companies, has to raise at least a couple of billion dollars. For the Beacon Initiative of the telephone companies, their number is \$8 billion.

The total number, in terms of the amount of capital that has to be raised, is \$30 billion or \$40 billion in this decade. And it is not going to come from Canada. It absolutely will not come from Canada. Canada's capital markets are not large enough. The largest pension fund in Canada has assets of about \$40 billion; following that is a pension fund of about \$35 billion; and next is OMERS, at about \$15 billion.

There are about 90 pension funds in Canada who have assets of over \$2 million. So it drops off very, very quickly. That is where money comes from; its source is not individual investors or retail mutual funds. The pension funds manage their portfolios in terms of asset mix and risk. International funds manage their portfolios according to asset mix.

Canada represents 3 per cent of the world's equity markets; therefore, if you are running a balanced international fund, you invest 3 per cent in Canada. Somehow, we must convince people that that number should be 5 per cent. As such, this is not a telecommunications industry problem only; other people have this problem also. However, the amount of money that this industry must raise over the next five years is far greater than any other industry sector that I know of.

We have to do that in the context of the Canadian political environment, the Canadian economic environment, and the Canadian regulatory environment. Let me tell you the sales approach.

**Senator Spivak:** The up side.

**Mr. Koor:** The up side is to resolve some of the foreign ownership problems so that we can structure an investment product that we can sell internationally.

**Mr. Brazeau:** But, senator, if the issue is how you pay for Canadian programming to promote Canadian identity, Canadian sovereignty, I think there are ways of achieving this.

[Translation]

Dans ce secteur, en tant que société canadienne assujettie aux règles de la propriété étrangère qui cherche des capitaux... en fait, c'est une forme de vente. C'est la pire façon de vendre. Quand une personne qui gère 3 milliards de dollars vous dit que la pire expérience qu'elle ait vécue dans l'industrie canadienne des communications était la situation de Rogers, la première fois que vous entendez ce genre de propos, vous trouvez cela intéressant, mais après 30 ou 40 fois, vous vous rendez compte que cela pose un problème bien réel.

Si vous y ajoutez le STP, notre investissement dans MicroCell va nous coûter entre 1 milliard et 1,5 milliard au cours des trois ou quatre prochaines années. D'autres compagnies STP partent de zéro. Elles auront besoin d'un certain montant, peut-être de quelques centaines de millions. Rogers, un câblodistributeur qui concurrence les compagnies de téléphone, doit trouver au moins 2 milliards de dollars. Les compagnies de téléphone ont besoin de 8 milliards pour leur Beacon Initiative.

Au total, il va falloir trouver des capitaux de 30 à 40 milliards au cours de la décennie. Et cet argent ne viendra pas du Canada. Il ne viendra certainement pas du Canada. Les marchés des capitaux canadiens ne sont pas suffisamment importants. Le plus gros fonds de pension du Canada a un actif d'environ 40 milliards; vient ensuite un fonds de pension d'environ 35 milliards et le suivant est OMERS, qui s'élève à une quinzaine de milliards.

Après cela, il y a à peu près 90 fonds de pension au Canada qui ont un actif de plus de 2 millions de dollars. Les chiffres baissent donc très rapidement. Voilà d'où vient l'argent; il ne provient pas des épargnants ou des fonds mutuels. Les caisses de retraite gèrent leurs portefeuilles en ventilant l'actif et les risques. Les fonds internationaux gèrent leurs portefeuilles en ventilant l'actif.

Le Canada représente 3 p. 100 du marché mondial des capitaux; par conséquent, si vous gérez un fonds international bien équilibré, vous investissez 3 p. 100 au Canada. Il faudrait convaincre les investisseurs que ce chiffre doit être de 5 p. 100. Ce n'est pas seulement un problème pour le secteur des télécommunications; d'autres l'éprouvent également. Cependant, le montant d'argent que notre industrie va devoir réunir au cours des cinq prochaines années est beaucoup plus important que pour tout autre secteur industriel.

Nous devons le faire dans le contexte du climat politique, de la situation économique et de la réglementation existant au Canada. Laissez-moi vous dire qu'il va falloir vendre.

**Le sénateur Spivak:** Le côté positif.

**M. Koor:** Le côté positif consiste à résoudre certains problèmes que pose la propriété étrangère afin que nous puissions structurer un produit d'investissement que nous pourrions vendre sur les marchés internationaux.

**M. Brazeau:** Mais sénateur, si vous voulez savoir comment financer la programmation canadienne de façon à promouvoir l'identité et la souveraineté du Canada, je crois qu'il y a des moyens d'y parvenir.

*[Text]*

We tax people for a lot of reasons, and we can certainly tax the industry. Currently, competitors in the industry pay telephone companies for maintaining low local rates. We are taxed, and we tax our subscribers, our customers, in order to promote low local rates.

I am sure that we could devise a system where the entire industry, not just a segment of the industry, but the entire industry — cellular service providers, PCS service providers, broadcasters, cable companies, et cetera — all pay into a pool in order to promote Canadian programming. If that is a policy objective of the government, that can easily be achieved.

I do not think that putting foreign ownership restrictions on voting shares, for example, is the way to promote that objective. There are more efficient ways of promoting that objective. I am sure that none of the participants would object to making that type of contribution.

**Mr. Koor:** There is another way of looking at this industry in terms of the regulations. There is a facilities-based sector, which is very capital-intensive. It puts fibre in the ground, buys switches, and things like that. That is one extreme.

The other extreme is the content extreme, which is not actually that capital-intensive. It is high risk, but it is not capital-intensive. There is the middle ground, which is really software driven. It deals with how you manage all of this, how you develop the product, and how you deliver it to the customer.

Hence, it is not necessary to regulate the industry in the way that the CRTC does it right now in terms of broadcast and telecommunications. They can regulate it in terms of the facilities side, the software side, and the content side, and those are very different issues. With convergence, there is a facilities side and a contents side, and then there is all the software, which is massive in terms of expenditure, that sort of works on the delivery system and the distribution system.

By segregating the regulation into telecommunications and broadcast, I do not think we are really looking at the world the way it really is, or certainly the way it will be in the next four or five years.

**The Chairman:** You have only answered one of the three questions I asked. You still have not said anything about the control test, which is important to me, and you have not given me any cogent reasons why a competition issue should not be dealt with by the Competition Tribunal.

However, I do not want you to deal with those issues at this time. I wish to go to Senator Hervieux-Payette for questions, please.

**Senator Hervieux-Payette:** I think your brief was excellent, wherein you talk about foreign ownership and the international competitive position in telecommunications. Do you have any operation in the United States?

**Mr. Koor:** No.

*[Traduction]*

Nous taxons les gens pour toutes sortes de raisons et nous taxons certainement l'industrie. Les entreprises paient les compagnies de téléphone pour qu'elles maintiennent des tarifs locaux peu élevés. Nous sommes taxés et nous taxons nos abonnés, nos clients, pour promouvoir des tarifs locaux peu élevés.

Je suis sûr que nous pourrions faire en sorte que tout notre secteur et pas seulement certains segments... aussi bien les fournisseurs de services cellulaires que de STP, les radiodiffuseurs, les câblodistributeurs, et cetera, tout le monde contribuerait à un fonds qui servirait à promouvoir la programmation canadienne. Si tel est l'objectif politique du gouvernement, il peut être facilement atteint.

Je ne pense pas que ce soit en limitant la propriété étrangère des actions avec droit de vote, par exemple, que l'on réalisera cet objectif. Il y a des façons beaucoup plus efficaces de le faire. Je suis certain qu'aucun des participants ne refuserait d'apporter ce genre de contribution.

**M. Koor:** Il y a une autre façon de considérer ce secteur sur le plan de la réglementation. Il s'agit d'un secteur dont les activités se fondent sur des installations et qui est très capitalistique. Il installe des réseaux de fibre optique, achète des commutateurs et utilise toutes sortes d'installations de ce genre. C'est ce que nous avons d'un côté.

De l'autre côté se trouve le contenu, qui n'est pas autant capitalistique. Les risques sont élevés, mais les besoins en capitaux sont moindres. Il y a le niveau intermédiaire qui repose sur les logiciels. Il s'agit de voir comment gérer tout cela, comment développer le produit et comment le livrer au client.

Par conséquent, il n'est pas nécessaire de réglementer l'industrie comme le CRTC le fait pour le moment en ce qui concerne la radiodiffusion et les télécommunications. Il peut la réglementer sur le plan des installations, des logiciels et du contenu, mais ce sont là des aspects très différents. Avec la convergence, vous avez à la fois les installations et le contenu ainsi que les logiciels, ce qui représente des dépenses considérables et l'ensemble du réseau de distribution.

En réglementant d'une part les télécommunications et d'autre part la radiodiffusion, je ne pense pas que nous tenions compte des réalités de ce qu'est le monde d'aujourd'hui ou de ce qu'il sera d'ici quatre ou cinq ans.

**Le président:** Vous avez seulement répondu à une des trois questions que je vous ai posées. Vous n'avez toujours rien dit du contrôle, qui est important à mes yeux et vous ne m'avez pas expliqué pourquoi un problème de concurrence ne devrait pas être examiné par le tribunal de la concurrence.

Je n'ai toutefois pas l'intention de poursuivre ces questions pour le moment. C'est au tour du sénateur Hervieux-Payette.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Vous nous avez présenté un excellent mémoire où vous parlez de la propriété étrangère et de la compétitivité internationale dans le domaine des télécommunications. Avez-vous des activités aux États-Unis?

**M. Koor:** Non.



[Texte]

**Senator Hervieux-Payette:** You own nothing? You have no facility?

**Mr. Koor:** No.

**Senator Hervieux-Payette:** Does your alliance with Sprint prevent you to do so?

**Mr. Koor:** No. We can do it, but we cannot use the Sprint name. And it is only long-distance that applies. In terms of Call-Net, what we are going to do in the future is not restricted to Canada.

Our ability to do things other than long-distance is really limited by two things: one is money and the other one is acquiring the right capital.

**Senator Hervieux-Payette:** Am I correct that there is no link whatsoever between Call-Net and RochesterTel, which was more or less the grandfather of your organization?

**Mr. Koor:** They are a minority shareholder now. They have been diluted out. They they have a very small equity now.

**Senator Hervieux-Payette:** So you have no ownership whatsoever of any American corporation?

**Mr. Koor:** There are pension funds and mutual funds that are shareholders. However, they own predominantly "B" shares, or non-voting stock.

**Senator Hervieux-Payette:** What we want to make sure of is that we a level playing field.

As far as I am concerned, your strategic alliance seems to be much more strategic for the Americans than it is for us, because it seems that we are providing them with a great market to export their software and hardware.

We are providing them with a great opportunity to feed their own system with reciprocity of minutes. But at the same time, I ask myself what kind of advantage we have to do business in the United States. It appears to be far easier for them to play on our field than for us to play on their field.

**Mr. Koor:** They have more money.

Let me comment on the hardware. First of all, we use Northern Telecom hardware exclusively on the switches, and that is our major hardware expenditure. They use Northern Telecom hardware, too. In terms of software, the switch software is actually Northern Telecom software which is developed for Sprint. The intelligent network hardware is also developed by Northern.

The application software that we use on The Most, where you see Candice Bergen, was actually developed in Canada. We use their brand, we use Candice Bergen, but it is actually a Canadian product developed in Canada. So software development was done in Canada for that.

[Translation]

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Vous n'y possédez rien? Vous n'y avez aucune installation?

**M. Koor:** Non.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Votre alliance avec Sprint vous empêche-t-elle de le faire?

**M. Koor:** Non. Nous pouvons le faire, mais nous ne pouvons pas nous servir du nom de Sprint. Et c'est seulement pour le téléphone interurbain. Pour ce qui est de Call-Net, nos activités futures ne seront pas limitées au Canada.

Notre capacité de nous lancer dans d'autres domaines que l'interurbain est limitée par deux choses à savoir l'argent et les capitaux.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Dois-je comprendre qu'il n'existe aucun lien entre Call-Net et RochesterTel qui était plus ou moins l'ancêtre de votre entreprise?

**M. Koor:** RochesterTel est maintenant actionnaire minoritaire. Ses intérêts ont été dilués. Elle n'a plus qu'une très petite participation.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Vous n'avez donc aucun intérêt dans une société américaine?

**M. Koor:** Des fonds de pension et des fonds mutuels sont des actionnaires de notre entreprise. Ils possèdent surtout des actions de classe «B» ou sans droit de vote.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Nous voulons être certains que tout le monde se trouve sur un pied d'égalité.

Personnellement, j'ai l'impression que votre alliance stratégique est beaucoup plus stratégique pour les Américains que pour nous, car nous leur fournissons un grand marché pour exporter leurs logiciels et leur matériel.

Nous leur fournissons une excellente occasion d'alimenter leur propre système avec une réciprocité pour les minutes. Mais en même temps, je me demande quel avantage nous avons à faire des affaires aux États-Unis. Il semble qu'il soit beaucoup plus facile aux Américains de venir chez nous que pour nous d'aller chez eux.

**M. Koor:** Ils ont plus d'argent.

Je voudrais parler du matériel. Tout d'abord, pour les commutateurs nous nous servons exclusivement du matériel de Northern Telecom et c'est ce qui représente notre principale dépense. Sprint se sert également du matériel de Northern Telecom. Pour ce qui est des logiciels, les logiciels de commutation sont ceux que Northern Telecom a mis au point pour Sprint. Le matériel de réseau intelligent a également été mis au point par Northern Telecom.

Le logiciel d'application que nous utilisons pour Le Maxiphone, où vous voyez Candice Bergen, a été mis au point au Canada. Nous nous servons de la marque américaine et de Candice Bergen, mais il s'agit en fait d'un produit canadien mis au point au Canada. Par conséquent, le logiciel a été mis au point au Canada.

[Text]

**Senator Hervieux-Payette:** I would like you to comment about the fact that the hardware price in Canada for Canadian-owned and developed products, like the Northern product, is sometimes not the same on both sides of the border.

**Mr. Koor:** That is true. The tax treatment for Northern switches is very different in Canada than in the United States, in terms of how you can write it off and how much is attributed to software and hardware costs by Revenue Canada versus what the IRS does.

Hence, when you are leasing the equipment — which is what most people do because the tax treatment is so different — you get very different prices. In the case of Northern switches, the allocation in Canada is actually better. Northern just charges more money in Canada because they can get away with it. But in Canada, they allocate 80 per cent of the cost of the switch to software and 20 per cent to hardware. In the United States it is about 60:40.

Therefore, a leasing company that buys the switch and then leases it again can get the software write-off. If they are really foolish, they can take two years; if they are smart, they can do it in a year.

**Senator Hervieux-Payette:** I think it is important for us to know that we have a Canadian-controlled company in the U.S. who is selling to Canadians at a higher price than they do in the U.S. This, for me, is something that I would like to see changed.

**Mr. Brazeau:** In addition to that, senator, it is also interesting that Stentor had to go to MCI for their VPM platform, given that it was a Northern Telecom platform. So it is interesting, given that they had access to the platform to their technologies, that they were not able to get Northern Telecom to develop the VPM platform for them here in Canada.

I do not know what the relationship is there, but there are some surprising things that happen out of that relationship.

**Mr. Koor:** Look at it in context. At that time, we were doing, on an annualized basis, \$100 million a year in revenue. We did \$83 million the year before. We paid \$60 million to Sprint for access to the name.

In the case of BCE, the Bell subsidiary has about \$9 billion a year in revenue. They went to MCI — actually, Stentor did, but it was basically driven by Bell — and paid significantly more money. In terms of level of risk, it was trivial. They paid about \$175 million for access to the software, plus half of the development cost.

When you compare the risk level of the decision between Stentor going to MCI and us doing our deal with Sprint, there is no comparison. When Rogers and Canadian Pacific went to AT&T, their annual revenue, at that time, was close to \$500 million. They paid about \$175 million.

[Traduction]

**Le sénateur Hervieux-Payette:** J'aimerais que vous nous parliez du fait que le prix du matériel canadien comme les produits de Northern Telecom n'est pas toujours le même de part et d'autre de la frontière.

**M. Koor:** C'est vrai. Le traitement fiscal des commutateurs de Northern Telecom est très différent au Canada et aux États-Unis pour ce qui est de la façon de l'amortir et de la répartition entre les frais de logiciel et de matériel.

Par conséquent, quand vous louez de l'équipement — ce que font la plupart des gens parce que le traitement fiscal est très différent — vous obtenez des prix très différents. Dans le cas des commutateurs de Northern Telecom, le traitement fiscal est en fait plus avantageux au Canada. Northern exige un prix plus élevé au Canada parce qu'elle peut se le permettre. Mais au Canada, le ministère du Revenu attribue 80 p. 100 du coût du commutateur au logiciel et les 20 p. 100 restants au matériel. Aux États-Unis la proportion est d'environ 60:40.

Par conséquent, une compagnie de location qui achète le commutateur pour le louer peut rapidement amortir le logiciel. Si elle est stupide, elle peut mettre deux ans, mais si elle est intelligente, elle peut le faire en un an.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Il est important que nous sachions que nous avons aux États-Unis une compagnie sous contrôle canadien qui vend ses produits aux Canadiens à un prix plus élevé qu'aux Américains. J'aimerais que cela change.

**M. Brazeau:** Par-dessus le marché, Stentor a dû s'adresser à MCI pour sa plate-forme VPM qui est une plate-forme de Northern Telecom. Étant donné qu'elle avait accès à sa technologie, il est curieux qu'elle n'ait pas pu faire mettre au point la plate-forme VPM par Northern Telecom, au Canada.

J'ignore quels sont les rapports entre les compagnies, mais cela réserve certaines surprises.

**M. Koor:** Il faut examiner la situation dans son contexte. À l'époque, nous réalisions des recettes annualisées de 100 millions de dollars par an. Nos revenus s'élevaient à 83 millions l'année d'avant. Nous avons versé à Sprint 60 millions pour pouvoir utiliser son nom.

Dans le cas de BCE, la filiale de Bell a des revenus annuels d'environ 9 milliards de dollars. Elle s'est adressée à MCI — en fait c'est Stentor qui l'a fait, mais à la demande de Bell — et lui a versé une somme importante. Pour ce qui est du niveau de risque, ce n'était pas grand-chose. Elle a payé environ 175 millions de dollars pour avoir accès au logiciel, plus la moitié des frais de développement.

Quand vous comparez les risques que représentait la décision de Stentor de s'adresser à MCI et la nôtre de faire affaire avec Sprint, il n'y a aucune comparaison. Quand Rogers et Canadien Pacifique se sont adressées à AT&T, leur revenu annuel se rapprochait alors de 500 millions de dollars. Elles ont payé environ 175 millions.



*[Texte]*

In terms of relative risk level, our risk was huge when you look at it. When I think back on it, I am still amazed that the board approved it.

**Senator Hervieux-Payette:** In order to obtain American money to develop our own network, we have to give away a good part of our sovereignty. I know that there is a need for money, but at the same time, why did you concentrate your request for money on the American market, knowing what you know about American rules with respect to Canadian firms and how very little their market is open to us?

**Mr. Koor:** It is not only the American market. The pools of money in Europe are as large as they are in the United States.

I was in Europe two weeks ago. I sat on a European panel with the CEO of Hermes, the people who manage all the public sector funds in the U.K. They manage, for the U.K. public service sector, almost as much money as the total Canadian public sector pension funds.

They do not look at anything less than \$50 million. Because Canada is such a small market — only 3 per cent of the world's capital — they invest only in the TSE 300 index. They do not buy specific stocks.

The issue is not one of ownership, but of control, I think. We have to face up to the fact that the Canadian equity markets are not going to provide all the money that is required. I do not think international markets are going to continue to buy non-voting stock forever; it is not going to happen. I think we should focus on raising the money, and focus on a control issue, which I think is actually easier to manage.

**The Chairman:** That is the thrust of your entire argument.

**Mr. Koor:** That is right.

**The Chairman:** That is why I want to get to it later on.

**Senator Hervieux-Payette:** With respect to your commercial versus residential service, how would you split your business? Is it one-third, two-thirds, or one quarter?

**Mr. Koor:** It is fifty-fifty.

**Senator Hervieux-Payette:** Were you happy with the latest CRTC decision on the rate rebalancing and the diminution of the contribution, since your great brief of December of two years ago?

**Mr. Koor:** We have not analyzed it. There are some fairly interesting elements in the decision. On most of it, we are in neutral. There are a couple of things that we do not like; there are a couple of pluses. We are probably a week away from really understanding it. The models that we are running to evaluate the business are quite sophisticated.

*[Translation]*

Pour ce qui est du risque relatif, le nôtre était énorme. Quand j'y repense, je suis sidéré que le conseil d'administration ait donné son accord.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Pour obtenir les capitaux américains dont nous avons besoin pour développer notre propre réseau, nous devons renoncer à une bonne partie de notre souveraineté. Je sais que nous avons besoin d'argent, mais pourquoi avez-vous surtout cherché à trouver de l'argent sur le marché américain alors que vous saviez quelles sont les règles que les Américains appliquent aux entreprises canadiennes et à quel point leur marché nous est fermé?

**M. Koor:** Ce n'est pas seulement le marché américain. Les réserves d'argent européennes sont aussi importantes que celles des États-Unis.

J'étais en Europe il y a deux semaines. J'ai siégé à une commission européenne avec le PDG d'Hermès, les gens qui gèrent tous les fonds du secteur public au Royaume-Uni. Ils gèrent, pour le compte du secteur public britannique, pratiquement autant d'argent que l'actif total des fonds de pension du secteur public canadien.

Ils ne font pas de placement inférieur à 50 millions de dollars. Comme le Canada est un marché très petit — seulement 3 p. 100 des capitaux mondiaux — ils investissent dans l'indice 300 de la Bourse de Toronto. Ils n'achètent pas les actions d'une compagnie particulière.

Ce n'est pas une question de propriété, mais de contrôle, selon moi. Il faut se rendre compte que les marchés des capitaux canadiens ne nous fourniront pas tout l'argent nécessaire. Je ne pense pas que les marchés internationaux continueront à acheter éternellement des actions sans droit de vote. Nous devrions chercher avant tout à lever les capitaux requis et mettre l'accent sur le contrôle, ce qui est plus facile à faire.

**Le président:** C'est là-dessus que reposent tous vos arguments.

**M. Koor:** En effet.

**Le président:** Voilà pourquoi j'aimerais y revenir plus tard.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Quelle proportion votre service commercial occupe-t-il par rapport à votre service résidentiel? Est-ce un tiers, deux tiers ou un quart?

**M. Koor:** C'est 50-50.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Étiez-vous satisfait de la dernière décision du CRTC quant à la nouvelle répartition des tarifs et la diminution de la contribution, depuis l'excellent mémoire que vous avez présenté en décembre, il y a deux ans?

**M. Koor:** Nous ne l'avons pas analysée. Cette décision comporte des éléments assez intéressants. En ce qui concerne la plupart d'entre elles, nous sommes neutres. Il y a une ou deux choses que nous n'aimons pas et une ou deux autres qui nous plaisent. Nous aurons sans doute besoin d'une semaine de plus pour vraiment bien comprendre. Les modèles que nous utilisons pour faire nos évaluations sont assez complexes.

[Text]

However, it is better than last year's decision, particularly with the transfer of costs from local to long-distance. I think it does level the playing field, from a contribution side, more than last year's decision.

**Senator Hervieux-Payette:** In your relationship with Bell and the other carriers, they have reduced the price of their services but have maintained the same cost to the resellers — and you do not have your own facility — for instance, the renting of T1s, and things like that, they have not changed their price. Perhaps they have recently, but I am not aware of it. They have maintained their price of \$9,000 per line.

**Mr. Koor:** No, not quite. Since we got our fibre up and running last year, they have reduced their prices. Prior to last year, it was a duopoly with Unitel and the Stentor companies. However, we built a lot of fibre between Toronto, Montreal and Ottawa, and down to the United States.

Bell has responded. We reduced prices by about 40 per cent from the Stentor prices and moved away from 10-year and 5-year contracts, and so on — very similar or close to U.S. pricing. About six months later, Stentor responded with some specific prices in these corridors where we could compete; nowhere else.

That is the pattern. Prior to equal access, we could not afford to sell to small and medium-sized customers, below \$250 a month, because of installing dollars. Their Advantage Plus had a minimum of \$250. When equal access came along, Advantage went down to \$50.

We come up with The Most, world-wide, and 90 days later they instituted Real Plus. We reduced the private line prices, and they followed us. We reduced 1-800 prices, and they followed us. So in terms of their pricing, they were target pricing.

Part of the problem with their target pricing is that, generally, the prices in Canada on the switched side are lower than those in the United States, which I do not think is sustainable in the long-term. However, they do respond to competition.

**Senator Hervieux-Payette:** But on long-distance rates, we are still higher.

**Mr. Koor:** Than the U.S.? No, that is not accurate, in terms of the discounts that are there. If you look at DDD prices, very few people buy at the prices that are at the front of the phone book.

**Senator Hervieux-Payette:** When you phone at 10 o'clock in the morning there is no discount, except if you have a very large volume.

**Mr. Koor:** If you sign up with Bell's Real Plus, you do; there is about a 25 per cent discount. If you sign with us, you have 50.

**Senator Hervieux-Payette:** What is the situation if I have a company?

**Mr. Koor:** A company can sign on to Advantage Plus, which saves about 22 per cent, I think.

[Traduction]

Néanmoins, cette décision est préférable à celle de l'année dernière, surtout en ce qui concerne le transfert des coûts du service local au service interurbain. Cela nous place davantage sur un pied d'égalité que la décision de l'année dernière.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Pour ce qui est de vos rapports avec Bell et les autres entreprises. Elles ont réduit le prix de leurs services, mais exigent que les revendeurs en fassent autant. Vous n'avez pas vos propres installations, par exemple, pour la location des T1 et ce genre de choses, elles n'ont pas changé leur prix. Elles l'ont peut-être fait récemment, mais je ne suis pas au courant. Elles ont maintenu leur prix de 9 000 dollars par ligne.

**M. Koor:** Pas vraiment. Depuis que nous avons installé nos réseaux de fibre optique l'année dernière, elles ont réduit leurs prix. Jusqu'à l'année dernière, Unitel et Stentor exerçaient un duopole. Cependant, nous avons construit de nombreux réseaux de fibre optique entre Toronto, Montréal et Ottawa, jusqu'aux États-Unis.

Bell a réagi. Nous avons réduit les prix d'environ 40 p. 100 par rapport à ceux de Stentor et éliminé les contrats de dix ans et cinq ans... les conditions sont très semblables à celles des États-Unis. Environ six mois plus tard, Stentor a réagi en abaissant ses prix dans les corridors où nous pouvions la concurrencer, mais nulle part ailleurs.

Avant l'égalité d'accès, nous ne pouvions pas vendre aux petits et moyens clients en dessous de 250 dollars par mois à cause des frais d'installation. Leur service Advantage Plus comportait des frais minimum de 250 dollars. Avec l'égalité d'accès, le coût de ce service est tombé à 50 dollars.

Nous avons offert The Most World-wide ou Le Maxiphone et, 90 jours plus tard, ils instauraient Real Plus. Nous avons réduit le prix des lignes privées et ils nous ont suivis. Nous avons réduit le prix des lignes 1-800, et ils nous ont suivis. Leurs prix étaient donc des prix cibles.

Le problème que posent ces prix cibles est qu'en général, les prix pour les lignes téléphoniques commutées sont plus bas au Canada qu'aux États-Unis, ce qui ne me paraît pas viable à long terme. Ces compagnies réagissent toutefois à la concurrence.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Mais pour les tarifs interurbains, les nôtres sont encore plus chers.

**M. Koor:** Qu'aux États-Unis? Non, c'est inexact compte tenu des rabais. Si vous prenez les prix de l'interurbain automatique, très peu de gens achètent au prix indiqué sur l'annuaire téléphonique.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Quand vous téléphonez à 10 heures du matin, il n'y a pas de rabais, sauf si vous avez un très gros volume.

**M. Koor:** Si vous vous abonnez au service Real Plus de Bell, vous avez un rabais d'environ 25 p. 100. Si vous vous abonnez avec nous, vous obtenez 50 p. 100

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Quelle est la situation si j'ai une société?

**M. Koor:** Une société peut s'abonner à Advantage Plus, ce qui permet d'économiser environ 22 p. 100, je crois.



*[Texte]*

I will ask Jean Brazeau to expand on that.

**Mr. Brazeau:** It depends. If you are part of a sharing group, it could be as high as 40 or 50 per cent. Depending on your volume, it could be as low as 15 per cent, rising to about 40 or 50 per cent.

**Senator Hervieux-Payette:** Who, if anyone, is still paying the real price?

**Mr. Koor:** About 90 per cent of the market.

**Senator Hervieux-Payette:** My impression was that we are still paying the higher price.

**Mr. Koor:** That is right. It is about 90 per cent of the market.

**Senator Hervieux-Payette:** So there is still a discrepancy between our rates and the U.S. rates.

**Mr. Koor:** On the average, yes, that is right.

**Senator Hervieux-Payette:** To what extent? It is twice or three times as much, on the non-discounted rates?

**Mr. Brazeau:** I think on the DDD comparison Canadian rates would be about 30 per cent higher than those in the U.S.; 30, 35 per cent on the DDD.

**Mr. Bob Boron, Vice-President and Chief Counsel, Sprint Canada Inc.:** I think it is also important to recognize that we very much feel that we were compelled to price in the fashion that we have. We do not consider ourselves having such a dominant market position; we do not consider ourselves a price leader. However, it is a fact that the Stentor companies have reacted in some respects to competitors such as ourselves, but we do not really see ourselves as "price leaders," as that term might be used sometimes.

**Mr. Brazeau:** Not with 5 per cent of the market. What we have is about 5 per cent of the market.

**Senator Hervieux-Payette:** Your company has 5 per cent?

**Mr. Koor:** Yes.

**The Chairman:** We have come a long way.

**Senator Hervieux-Payette:** Yes. Every time we talk to Bell it seems that they are losing all of their traffic; that they have no more traffic. I have never seen people so desperate about this.

**Senator Roberge:** Why would you make a different recommendation for foreign ownership for a holding company and an operating company?

**Mr. Koor:** Holding companies need more money, usually. An operating company focuses on one business. In our case, for instance, our MicroCell investment, we own 20 per cent of that. We just need a lot more money.

**Senator Roberge:** By getting up to 49 per cent in the operating company, would it help get your capital base increase?

*[Translation]*

Je vais demander à Jean Brazeau de vous en dire plus.

**M. Brazeau:** Cela dépend. Si vous faites partie d'un groupe de partage cela peut atteindre 40 ou 50 p. 100. Selon votre volume, le rabais peut aller de 15 p. 100 à 40 ou 50 p. 100.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Qui paye encore le prix réel?

**M. Koor:** Environ 40 p. 100 de la clientèle.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** J'avais l'impression que nous payions toujours le prix fort.

**M. Koor:** C'est exact. Cela représente environ 80 p. 100 du marché

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Il y a donc toujours un écart entre nos tarifs et ceux des États-Unis.

**M. Koor:** En moyenne, oui, c'est exact.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Dans quelle mesure? Est-ce deux fois ou trois fois plus cher si vous n'avez pas droit aux rabais?

**M. Brazeau:** Au Canada, les tarifs dépassent d'environ 30 p. 100 ceux des États-Unis; de 30 à 35 p. 100.

**M. Bob Boron, vice-président et conseiller juridique, Sprint Canada Inc.:** Il faut également reconnaître que nous nous sentions obligés d'établir nos prix comme nous l'avons fait. Nous ne dominons pas le marché; ce n'est pas nous qui établissons les prix. Cependant, le fait est que les compagnies Stentor ont réagi à la concurrence comme la nôtre, mais nous ne nous considérons pas vraiment comme des «leaders» en matière de prix.

**M. Brazeau:** Pas avec 5 p. 100 du marché. Nous possédons environ 5 p. 100 du marché.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Votre entreprise a 5 p. 100?

**M. Koor:** Oui.

**Le président:** Nous avons fait beaucoup de chemin.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Oui. Chaque fois que nous parlons à Bell, elle donne l'impression qu'elle perd toute sa clientèle. Je n'ai jamais vu des gens aussi désespérés.

**Le sénateur Roberge:** Pourquoi faites-vous des recommandations différentes en ce qui concerne la propriété étrangère des sociétés de portefeuille et des sociétés exploitantes?

**M. Koor:** Les sociétés de portefeuille ont généralement besoin de plus d'argent. Une société exploitante met l'accent sur une entreprise. Dans notre cas, par exemple, nous possédons 20 p. 100 de notre investissement dans MicroCell. Nous avons seulement besoin de beaucoup plus d'argent.

**Le sénateur Roberge:** Si le plafond est fixé à 49 p. 100 pour les sociétés exploitantes, cela vous aiderait-il à obtenir davantage de capitaux?

[Text]

**Mr. Koor:** Yes. Think of raising stock as a product. The investment people who buy the stock look at it as a product. They like voting shares.

**Senator Roberge:** Certainly.

**Mr. Koor:** You get more money for it, so you take less dilution as a shareholder.

**Mr. Boron:** We thought that our submission built on the regime that exists today as well. Today, the regime is that you can raise up to 33.3 per cent of voting equity by non-Canadian participation.

**Senator Roberge:** If you had your choice?

**Mr. Boron:** I think if we had our choice, looking at it purely from a commercial perspective, we would like to be able to raise a larger amount of voting equity through non-Canadians. But there are other objectives and contingencies that we could be addressing.

**Senator Roberge:** You could establish a caveat that one individual owner or corporation cannot own more than 10, 15 or 5 per cent, whatever.

**Mr. Boron:** The model for that is the Bank Act with respect to foreign participation and financial institutions.

**Senator Roberge:** On another note, if you had to go back to the Ministry of Industry and make a recommendation on the PCS, would you ask them to auction it off or continue on their present route?

**Mr. Koor:** It depends. There is an annual licence fee. If you present value that annual licence fee, if you are successful, it would probably be more money than auctioning it off. In terms of getting into the business, it is a lot less capital-intensive.

**The Chairman:** The Americans auction it off and make billions, though.

**Mr. Koor:** But Canada is charging annual fees. So if you present value those fees in an infinite series, you end up, proportionately, with about the same size of numbers, depending on how successful the industry is.

In terms of getting into business, if we had been in an auction process, only the Stentor companies would have been there. I do not think we could have raised enough money to participate in an auction. There would not be competitors out there bidding, other than Cantel and the Stentor group of companies. There is nobody else with enough money.

**Senator Hervieux-Payette:** You said that you prefer to invest your money in starting up a company, buying equipment and putting in place a system and paying a fee, rather than raising all the capital to try to buy your way in and then trying to raise the capital at the same time to start the operations?

**Mr. Koor:** Yes, that is right.

**Senator Hervieux-Payette:** That is the way I saw it.

[Traduction]

**M. Koor:** Oui. Il faut considérer les actions comme un produit. Les investisseurs qui achètent les actions les considèrent comme un produit. Ils aiment les actions avec droit de vote.

**Le sénateur Roberge:** Certainement.

**M. Koor:** Vous pouvez en tirer plus d'argent et cela réduit la dilution pour les actionnaires.

**M. Boron:** Nos recommandations se fondent également sur le régime qui existe aujourd'hui. À l'heure actuelle, vous pouvez avoir jusqu'à 33,3 p. 100 de vos actions avec droit de vote entre les mains d'investisseurs étrangers.

**Le sénateur Roberge:** Si vous aviez le choix?

**M. Boron:** Si nous avions le choix, du point de vue purement commercial, nous aimerions pouvoir vendre une plus grande quantité d'actions avec droit de vote à des non-Canadiens. Mais il y a d'autres objectifs et exigences dont nous pourrions tenir compte.

**Le sénateur Roberge:** Vous pourriez établir comme condition qu'aucun investisseur ou aucune société ne peut posséder plus de 10, 15 ou 5 p. 100 des actions.

**M. Boron:** Le modèle à suivre est la Loi sur les banques en ce qui concerne la participation étrangère et les institutions financières.

**Le sénateur Roberge:** Pour passer à un autre sujet, si vous deviez retourner devant le ministère de l'Industrie et lui faire une recommandation au sujet du STP, lui demanderiez-vous de le vendre au plus offrants ou de maintenir sa politique actuelle?

**M. Koor:** Cela dépend. Il y a des droits de licence annuels. Si vous actualisez ces droits de licence annuels, cela vous rapportera sans doute plus d'argent qu'une vente aux enchères. Pour ce qui est de se lancer en affaires, cela exige beaucoup moins de capitaux.

**Le président:** Les Américains l'ont vendu aux enchères et cela leur a rapporté des milliards.

**M. Koor:** Mais le Canada exige des droits annuels. Si vous actualisez ces droits vous vous retrouvez avec les mêmes chiffres, selon le succès de l'industrie. Pour ce qui est de l'accès des nouvelles entreprises, si les droits avaient été vendus au plus offrant, seul le groupe Stentor occuperait le marché.

Je ne pense pas que nous aurions pu réunir suffisamment d'argent pour participer à une enchère. Cantel et le groupe Stentor auraient été les seuls à soumissionner. Personne d'autre n'a suffisamment d'argent.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Vous dites que vous préférez investir votre argent dans le démarrage d'une entreprise, l'achat d'équipement et la mise en place d'un système en payant des droits au lieu d'avoir à réunir tous les capitaux nécessaires pour accéder au marché en même temps que vous débutez vos opérations?

**M. Koor:** En effet.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** C'est ce que j'avais compris.



[Texte]

**Mr. Koor:** Yes.

**Senator Theriault:** You are talking about control and management, and you are suggesting that there are other ways to control, apart from controlling the percentage of voting shares.

Are you telling me that if the powers that be were to accept that suggestion, that in fact the voting shares would not have control of the management. And if that is the case, could you raise capital?

**Mr. Koor:** Let me understand your question. The foreign ownership issue is total 49 per cent. If you have got 50 people who each own 5 or 6 per cent of the company, and they all happen to be foreign, and it adds up to 49 per cent, then their mutual funds and pension funds do not really matter very much.

**Senator Theriault:** Whether they are foreign or Canadian; is that what you are saying?

**Mr. Koor:** That is right. I do not think a U.S. or European fund exercises any more control in management than a Canadian one does. The corporate governance issues between Canada and the U.S., for instance, are very similar. Corporate governance issues that are being raised in the Common Market today are very similar to Canada.

The more difficult issue is if you get one shareholder owning 49 per cent or 51 per cent. That is why one needs the control provisions in terms of strategic direction.

**Senator Theriault:** Your suggestion is similar, then, to how the bank operates?

**Mr. Koor:** Yes, except it gets a little tough to control. If there is a limit on one shareholder owning 10 per cent, how do you really manage that?

**Senator Theriault:** That is what I am trying to get from you. Is it 49 per cent, 65 per cent or 85 per cent?

**Mr. Koor:** I think 49 per cent would allow, certainly the way I look at the industry, this industry in Canada to raise enough money.

**Senator Theriault:** That would be the operating company, 49 per cent of the shares in an operating company. What about a holding company?

**Mr. Koor:** Forty-nine per cent in the holding company is what we are talking about.

**Senator Theriault:** Forty-nine in both?

**The Chairman:** Thirty-three and a third.

**Senator Theriault:** Thirty-three and a third in the holding company?

**Mr. Koor:** No. Thirty-three and a third per cent in the operating company, and 49 per cent in the holding company.

**Senator Theriault:** Forty-nine per cent in the holding company?

**Mr. Koor:** Yes.

[Translation]

**M. Koor:** Oui.

**Le sénateur Thériault:** Vous parlez de contrôle et de gestion et vous laissez entendre qu'il y a d'autres façons de contrôler que de limiter le pourcentage d'actions avec droit de vote.

Voulez-vous dire que, si votre suggestion était acceptée, les détenteurs d'actions avec droit de vote n'auraient pas de contrôle sur la gestion? Et si tel est le cas, pourriez-vous obtenir des capitaux?

**M. Koor:** Laissez-moi voir si j'ai bien compris votre question. Les actions détenues par des étrangers représentent au total 49 p. 100. Si vous avez 50 personnes qui possèdent chacune 5 ou 6 p. 100 de l'entreprise, si elles sont toutes étrangères et si cela donne en tout 49 p. 100, leurs fonds mutuels et leurs fonds de pension n'ont pas une grande importance.

**Le sénateur Thériault:** Qu'il soient étrangers ou canadiens; c'est ce que vous dites?

**M. Koor:** En effet. Je ne pense pas qu'un fonds américain ou européen exerce davantage de contrôle sur la gestion qu'un fonds canadien. L'administration des sociétés se fait de la même façon au Canada et aux États-Unis, par exemple. Les problèmes d'administration de société qui se posent dans le marché commun à l'heure actuelle sont les mêmes qu'au Canada.

Là où cela pose un problème c'est si un actionnaire possède 49 ou 51 p. 100 des actions. Voilà pourquoi des dispositions de contrôle s'imposent sur le plan de l'orientation stratégique.

**Le sénateur Thériault:** Vous proposez donc de faire comme pour les banques?

**M. Koor:** Oui, sauf que c'est un peu difficile à contrôler. Si un actionnaire ne peut pas posséder plus de 10 p. 100 des actions, comment contrôler cela?

**Le sénateur Thériault:** C'est ce que j'essaie de vous faire dire. Doit-il s'agir de 49 p. 100, 65 p. 100 ou 85 p. 100?

**M. Koor:** Je pense que 49 p. 100 permettrait à notre industrie de recueillir suffisamment de capitaux.

**Le sénateur Thériault:** Ce serait pour la société exploitante; 49 p. 100 des actions dans une société exploitante. Et pour une société de portefeuille?

**M. Koor:** Nous parlons de 49 p. 100 pour la société de portefeuille.

**Le sénateur Thériault:** Quarante-neuf pour cent pour les deux?

**Le président:** Trente-trois et un tiers.

**Le sénateur Thériault:** Trente-trois et un tiers dans la société de portefeuille?

**M. Koor:** Non. Trente-trois et un tiers pour cent dans la société exploitante et 49 p. 100 dans la société de portefeuille.

**Le sénateur Thériault:** Quarante-neuf pour cent dans la société de portefeuille?

**M. Koor:** Oui.

[Text]

**Senator Eyton:** I have studied your business for years and admire the people who are in it. It is competitive, it is changing, and it is capital-intensive. You are quite right that in Canada the capital markets are not so well developed. They are small. In particular, there is no corporate debt market of any kind in Canada that is useful, and it is very different, for example, than in the U.S. or in some parts of Europe.

It means that you are forced to deal, usually starting with your friendly banker, and then the pension funds and the other financial institutions here in Canada. But they are conservative and, I would say, often limited in their imagination.

I say all of that as background. I think it is a miracle that you are here today and a miracle that you survived and could finance yourself in that environment.

I thought it might be useful in a short capsule way, for the committee to hear, in short form, how you financed yourself. You mentioned that you had a financing closing tomorrow.

I would like you to describe to the committee how you raised that money. What investment dealer did you use? Where is it being placed? What are the terms? Are they particularly onerous? Is there any equity with it?

I want to get some feel for how you managed, in difficult circumstances, to finance a new enterprise in this business to bring it to the place it is today.

**Mr. Koor:** Let me just give two minutes or so of background.

**Senator Hervieux-Payette:** It is not a secret?

**Mr. Koor:** No. Actually, Scott Martin, of ScotiaMcLeod, said that somebody complained to him recently about the fact that we were able to raise money. And he said, "Juri's formula is that once his bank account goes below \$100 million, he raises another \$100 million." And we have prefunded.

In 1991, when I became involved in the company from an operating point of view, we were essentially bankrupt. Our existing shareholders' group put in \$10 million cash. I had a couple of friends involved in pension funds who owed me a couple of favours.

**Senator Eyton:** These are Canadian? It is important for us to understand who and how.

**Mr. Koor:** These are Canadian investors, yes. I was one of them. My partner was another one. Also, we had other private investors who put up the first \$10 million of equity to bring our working capital ratios into line. We then put in \$10 million of term debt from two Canadian blue chip insurance companies.

Having done that, we then went to the bank. We thought it was better to do it that way. We felt that the banks would have a favourable opinion, seeing two blue chip insurance involved, and give us an operating line. The result was that we got a \$10 million operating line.

[Traduction]

**Le sénateur Eyton:** J'étudie votre secteur depuis des années et j'admire les gens qui y travaillent. C'est une industrie concurrentielle, en pleine évolution et capitalistique. Vous avez raison de dire que les marchés des capitaux canadiens ne sont pas très développés. Ils sont limités. Plus particulièrement, nous n'avons pas de véritable marché de l'emprunt pour les sociétés et c'est très différent de la situation qui existe par exemple aux États-Unis ou dans certains pays d'Europe.

Cela veut dire que vous êtes obligés de faire affaires d'abord avec votre banquier puis les fonds de pension et les autres institutions financières du Canada. Mais ce sont des gens conservateurs qui ont souvent une imagination limitée.

Je trouve donc miraculeux que vous en soyez là aujourd'hui, que vous ayez survécu et que vous ayez réussi à vous financer dans un tel climat.

Je crois qu'il serait utile que vous nous résumiez brièvement la façon dont vous vous êtes financés. Vous nous avez dit qu'une de vos émissions d'actions prenait fin demain.

J'aimerais que vous nous décriviez la façon dont vous avez réuni vos capitaux. À quel courtier en placement vous êtes-vous adressé? Où votre argent est-il placé? Quelles sont les conditions? Sont-elles particulièrement onéreuses? Cela comprend-il des participations?

Je voudrais avoir une idée de la façon dont vous avez réussi, dans un contexte difficile, à financer une nouvelle entreprise et à la conduire là où elle se trouve aujourd'hui.

**M. Koor:** Permettez-moi de vous exposer cela brièvement.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Ce n'est pas un secret?

**M. Koor:** Non. En fait, Scott Martin, de ScotiaMcLeod, à qui quelqu'un s'est plaint récemment que nous avions pu trouver des capitaux, a répondu: «La formule de Juri est que, dès que son compte en banque baisse en dessous de 100 millions de dollars, il se procure 100 millions de plus». Nous avons préfinancé nos opérations.

En 1991, quand j'ai commencé à m'occuper de la compagnie du point de vue opérationnel, nous étions pratiquement en faillite. Notre groupe d'actionnaires a investi 10 millions de dollars en espèces. J'avais quelques amis dans les fonds de pension qui me devaient des favours.

**Le sénateur Eyton:** Ce sont des Canadiens? Il est important que nous le sachions.

**M. Koor:** Oui, ce sont des investisseurs canadiens. J'étais l'un d'eux. Mon associé également. D'autres investisseurs privés ont contribué à ce premier apport de capitaux de 10 millions de dollars. Nous avons ensuite contracté une dette à terme de 10 millions de dollars auprès de deux compagnies d'assurance canadiennes réputées.

Cela fait, nous sommes allés à la banque. Nous pensions que c'était la meilleure façon de procéder. Nous estimions que les banques auraient une opinion favorable si elles voyaient que deux compagnies d'assurance réputées nous faisaient confiance et que la banque nous accorderait une marge de crédit d'exploitation.



[Texte]

**The Chairman:** What do the insurance companies take as security? What do they lend on the security?

**Mr. Koor:** It was a debenture, fixed assets. We then had an operating turnaround, so that the business made sense. We fired a third of the people and hired about a dozen senior middle-management people. We then took the company public. The IPO market was really good in 1993, so we took the company public.

In the summer, our bank closed us down, and we came up with another \$5 million, as shareholders.

**Senator Eyton:** When did the bank close you down?

**Mr. Koor:** In the summer of 1992.

**Senator Spivak:** They called your loan?

**Mr. Koor:** They called the loan. We had done a few things to them that were not good. If I had been them — I have been on the lending side of the business — I would have closed us down much earlier. I was not on the board, so I can say this.

**Senator Eyton:** Was Scotia your banker at that time?

**Mr. Koor:** No. It was the Royal Bank who called the loan. As shareholders, in addition to \$10 million equity, we put in another \$5 million. Then we did our IPO in 1992.

The next financing we did —

**The Chairman:** How much was the first?

**Mr. Koor:** About \$33 million, some number like that.

**Senator Eyton:** You lost equity? Was that equity?

**Mr. Koor:** Pure equity.

**Senator Eyton:** All equity?

**Mr. Koor:** Yes, all equity.

**Senator Eyton:** So where were you in your ownership then? What kind of dilution occurred?

**Mr. Koor:** We issued \$30 million at \$13.50, so we issued about two and a half million shares, something like that.

**Senator Eyton:** About a third?

**Mr. Koor:** A third.

**Senator Eyton:** That was the dilution?

**Mr. Koor:** Yes, that was the dilution. The current shareholder took the first third dilution. What was very interesting in the second phase of the financing was that six months later we had an acquisition opportunity and bought the cable and wireless business in Canada. We convinced the TD Bank to lend us \$40 million against a special warrant deal, in early 1993. Six months before the Royal Bank closed us down, and then we

[Translation]

Nous avons ainsi obtenu une marge de crédit de 10 millions de dollars.

**Le président:** Qu'est-ce que les compagnies d'assurance exigent en garantie? Prêtent-elles sur titres?

**M. Koor:** Il s'agissait d'une débenture, de l'actif fixe. Nous avons ensuite rationalisé nos opérations. Nous avons congédié le tiers des employés et recruté une douzaine de cadres intermédiaires chevronnés. Nous avons ensuite inscrit l'entreprise en bourse. Comme le marché des émissions initiales était favorable en 1993, nous avons inscrit la compagnie en bourse.

Au cours de l'été, notre banque a exigé le remboursement du prêt et les actionnaires ont donc fourni 5 millions de dollars de prêt.

**Le sénateur Eyton:** Quand la banque vous a-t-elle retiré son crédit?

**M. Koor:** Au cours de l'été 1992.

**Le sénateur Spivak:** Elle a exigé le remboursement du prêt?

**M. Koor:** Oui. Nous avions fait certaines choses qui ne lui avaient pas plu. À sa place — j'ai déjà été du côté des prêteurs — j'aurais pris cette décision beaucoup plus tôt. Comme je ne siégeais pas au conseil d'administration, je peux me permettre de le dire.

**Le sénateur Eyton:** Faisiez-vous affaire avec Scotia?

**M. Koor:** Non. C'est la Banque royale qui a exigé le remboursement du prêt. En tant qu'actionnaires, en plus des 10 millions de capitaux propres, nous avons investi 5 millions. Puis nous avons lancé notre émission initiale en 1992.

L'opération de financement suivante...

**Le président:** À combien s'élevait la première?

**M. Koor:** Environ 33 millions.

**Le sénateur Eyton:** S'agissait-il de capitaux propres?

**M. Koor:** Entièrement.

**Le sénateur Eyton:** Entièrement?

**M. Koor:** Oui, rien que des capitaux propres.

**Le sénateur Eyton:** Où en étiez-vous sur le plan de la propriété? Combien d'actions avez-vous émis?

**M. Koor:** Nous avons émis pour 30 millions de dollars d'actions à 13,50 dollars pièce soit environ deux millions et demi d'actions.

**Le sénateur Eyton:** Environ le tiers?

**M. Koor:** Le tiers.

**Le sénateur Eyton:** Telle était la dilution?

**M. Koor:** Oui, telle était la dilution. Les actionnaires ont absorbé les trois premières dilutions. Au cours de la deuxième phase du financement, six mois plus tard, nous avons eu la possibilité d'acquérir notre service de câble et STP au Canada. Nous avons convaincu la Banque TD de nous prêter 40 millions de dollars garantis par un bon de souscription, au début de 1993. Six mois avant que la Banque royale ne révoque son prêt, nous

[Text]

borrowed \$40 million from a different bank. So the world does change.

We did several other acquisitions for stock; hence, dilution for the shareholders all the way down. The next financing we did was the Sprint deal in December 1993. Part of my arrangement with Sprint — I did not mind issuing them \$60 million in stock for the technology, the brand, Candice Bergen, and so on — was that we were going to issue \$100 million in equity and they were going to put in \$25 million in real money. They got \$60 million in stock; we did the \$100 million issue; and they put in \$25 million in real money — just to make sure that we attracted their attention.

**Senator Eyton:** And then another \$15 million from outside?

**Mr. Koor:** No. It was \$75 million from outside, and they put in \$25 million.

**Mr. Boron:** That maintained their 25 per cent ownership.

**Mr. Koor:** That is right. And they have maintained their 25 per cent ever since. After that, we looked at our balance sheet — we financed the whole thing with equity that we had.

**Senator Eyton:** Who did you go to?

**Mr. Koor:** The next financing was a high yield financing in the United States. There is no market in Canada for high yield.

**Senator Eyton:** You are not investment grade yet, I suppose.

**Mr. Koor:** Are you kidding — Triple B.

So we went to the United States, and Goldman, Lessard and ScotiaMcleod participated in the financing, the three of them. We did a high yield deal for \$100 million U.S., zero coupon, no covenants — zero coupon for five years, no covenants. On the financial statements, I look at it as renting. It is like having renting equity, and it is tax deductible.

**Senator Eyton:** Was that widely distributed in the U.S.?

**Mr. Koor:** We got about 20 people who bought that.

**Senator Eyton:** There would be pension funds and things of that sort?

**Mr. Koor:** That is right.

**Senator Eyton:** Would there be any Canadian participants in that at all?

**Mr. Koor:** No. There is no high yield market in Canada; there are no buyers in Canada for that. By the way, MCI financed themselves totally on high yield debt. If you go back to the mid- to late-1980s, all the analysts reports said that they would never make it; that they are paying 15, 17 per cent for their money. And they are a great company now.

**Senator Hervieux-Payette:** But their cost was high.

[Traduction]

avons pu emprunter 40 millions à une autre banque. Nous pouvons donc dire que le monde évolue.

Nous avons procédé à plusieurs autres acquisitions en émettant des actions ce qui s'est traduit par une dilution pour tous les actionnaires. L'opération de financement suivante est celle que nous avons conclue avec Sprint en décembre 1993. Dans le cadre de notre entente avec Sprint — peu m'importait de lui accorder pour 60 millions de dollars d'actions en échange de sa technologie, de la marque, de Candice Bergen et tout le reste — nous devons émettre pour 100 millions de dollars d'actions et Sprint devait investir 25 millions en espèces. Elle a obtenu pour 60 millions de dollars d'actions; nous avons émis pour 100 millions de dollars d'actions et Sprint a investi 25 millions en espèces.

**Le sénateur Eyton:** Plus 15 millions provenant de l'extérieur?

**M. Koor:** Non. C'est 75 millions qui provenaient de l'extérieur et Sprint a investi 25 millions.

**M. Boron:** Cela maintenait sa participation à 25 p. 100.

**M. Koor:** C'est exact. Et depuis, elle s'est toujours maintenue à 25 p. 100. Ensuite, nous avons examiné notre bilan et nous avons financé le tout au moyen des capitaux propres dont nous disposions.

**Le sénateur Eyton:** À qui vous êtes-vous adressés?

**M. Koor:** Nous avons fait un emprunt à rendement élevé aux États-Unis. Il n'y a pas de marchés au Canada pour les emprunts à rendement élevé.

**Le sénateur Eyton:** Je suppose que vous n'êtes pas encore assez cotés.

**M. Koor:** Vous plaisantez... triple B.

Nous sommes donc allés aux États-Unis et Goldman, Lessard et ScotiaMacleod ont participé tous les trois au financement. Nous avons fait un emprunt à rendement élevé de 100 millions de dollars américains sans coupon pendant cinq ans et sans obligation. Je considère cela comme une location. Cela revient à louer des capitaux propres et c'est déductible d'impôt.

**Le sénateur Eyton:** Cet emprunt a-t-il été largement distribué aux États-Unis?

**M. Koor:** Une vingtaine de personnes l'ont acheté.

**Le sénateur Eyton:** S'agissait-il de fonds de pension et d'investisseurs de ce genre?

**M. Koor:** En effet.

**Le sénateur Eyton:** Y avait-il des investisseurs canadiens?

**M. Koor:** Non. Il n'y a pas de marché des emprunts à haut rendement au Canada; il n'y a pas de clientèle pour cela au Canada. Je signale en passant que MCI s'est entièrement financée au moyen d'emprunts à rendement élevé. Si vous remontez au milieu ou à la fin des années 80, tous les analystes estimaient qu'elle ne pourrait pas s'en sortir en payant 15 ou 17 p. 100 de loyer sur son argent. Mais c'est maintenant une grande entreprise.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Oui, mais ses coûts étaient élevés.



[Texte]

**Mr. Koor:** Our cost was high. Our base rate was 13.25 per cent, which was about 5 per cent higher than equivalent terms in Canada at that time.

**Mr. Boron:** But it is unsecured.

**Mr. Koor:** And it is unsecured.

**The Chairman:** And no covenants.

**Mr. Koor:** No covenants. Also, what we had to do was pay for swapping, which cost us another 2 per cent, because I did not want the foreign exchange exposure.

Our current financing, in total, is \$111 million, and that is an equity issue.

**Senator Eyton:** That is common equity?

**Mr. Koor:** That is all common, placed in Canada.

**Mr. Boron:** Except for Sprint's 25 per cent participation.

**Mr. Koor:** Yes. Sprint has "C" shares. Sprint's shares are unlisted.

**The Chairman:** Sprint Canada?

**Mr. Koor:** No, Sprint U.S. Their shares are "C" shares, which are unlisted and non-voting, and so on.

**Senator Eyton:** In terms of the financing, it will be widely distributed in Canada?

**Mr. Koor:** It is done. It was a bought deal.

**Senator Eyton:** But it will be widely distributed, as opposed to narrowly distributed?

**Mr. Koor:** Yes. A bought deal goes to a limited number of institutions. Widely distributed is a relative term. For the \$100 million, there are, maybe, 30 or 40 institutions.

**Senator Hervieux-Payette:** And a few shares left for the general public?

**Mr. Koor:** If they were buying.

**Senator Eyton:** If the retail market is there, it is gone in a flash.

**Mr. Koor:** That is right.

**Mr. Boron:** After the issue closes and the shares are distributed, our common shares will be held probably about 90 per cent in Canada.

**Mr. Koor:** In the voting.

**Senator Roberge:** What is the share percentage of the highest shareholder? What has he got in shares?

**Mr. Koor:** In "A" shares?

**Senator Roberge:** Yes.

**Mr. Koor:** It would be the Dofasco pension fund.

**Senator Roberge:** What is the percentage? Is it 5 per cent?

[Translation]

**M. Koor:** Les nôtres aussi. Notre taux de base était de 13,25 p. 100, soit d'environ 5 p. 100 de plus que les taux équivalents exigés au Canada à ce moment-là.

**M. Boron:** Mais c'était sans garantie.

**M. Koor:** Sans garantie.

**Le président:** Et sans obligation.

**M. Koor:** Sans obligation. D'autre part, nous avons dû payer 2 p. 100 de plus pour le swap, car je ne voulais pas que nous soyons exposés aux fluctuations des taux de change.

Nos emprunts totaux s'élèvent actuellement à 111 millions de dollars et ils sont sous forme d'actions.

**Le sénateur Eyton:** Des actions ordinaires?

**M. Koor:** Entièrement des actions ordinaires placées au Canada.

**M. Boron:** Sauf les 25 p. 100 de participation de Sprint.

**M. Koor:** Oui. Sprint a des actions de classe «C». Elles ne sont pas cotées en bourse.

**Le président:** Sprint Canada?

**M. Koor:** Non, Sprint États-Unis. Elle possède des actions de classe «C» qui ne sont pas cotées et ne donnent pas le droit de vote.

**Le sénateur Eyton:** Pour ce qui est du financement, sera-t-il largement distribué au Canada?

**M. Koor:** C'est déjà fait. Il s'agissait d'un achat ferme.

**Le sénateur Eyton:** Mais les actions sont largement dispersées?

**M. Koor:** Oui. Un achat ferme est distribué entre un nombre limité d'institutions. Tout est relatif. Ces 100 millions sont répartis entre 30 ou 40 institutions.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Et il reste quelques actions pour le grand public?

**M. Koor:** S'il décide d'acheter.

**Le sénateur Eyton:** S'il y a un marché de détail, les actions partent tout de suite.

**M. Koor:** C'est exact.

**M. Boron:** Une fois que l'émission prendra fin et que les actions seront distribuées, nos actions ordinaires seront sans doute détenues à 90 p. 100 au Canada.

**M. Koor:** Les actions avec droit de vote.

**Le sénateur Roberge:** Quel est le pourcentage que détient le plus gros actionnaire? Combien d'actions possède-t-il?

**M. Koor:** D'actions de classe «A»?

**Le sénateur Roberge:** Oui.

**M. Koor:** Il s'agit sans doute du fonds de pension Dofasco.

**Le sénateur Roberge:** Quel pourcentage détient-il? Cinq p. 100?

[Text]

**Mr. Boron:** Before this issuance, it would be just over 10 per cent. It will be in the range of 6 per cent after this offering closes tomorrow.

**Mr. Koor:** It is widely held, under the definition of widely held. I should mention again, coming to the issue of level playing field, that the reason ScotiaMcLeod is involved in all our financing is that we could not find an investment banker to be a lead when we did our IPO, other than ScotiaMcLeod. They do not do any business with any of the Stentor companies, because they do a lot of work with Rogers.

They have been part of our underwriting every time because they had the nerve to step up and lead our underwriting, and they do a very good job for us. Every investment banker we approached turned us down.

**The Chairman:** I would like to hear some of your views on control.

**Mr. Koor:** Let me talk about the control issue. I think the two key issues in terms of control are: Who approves the strategic plan? And who approves the day-to-day major operating decision and some capital expenditures? If one looks at Amasco, they have special rules that were put in place in terms of ownership. I think they are 40 per cent owned by BAT; I do not think they have got any directors from the U.K. on their board. They have some fairly extensive documentation.

Any way you look at it, it can be summarized as to who approves the strategic plan and who approves the day-to-day major expenditures, and so on.

**The Chairman:** What role do the Sprint America directors play in your strategic planning?

**Mr. Koor:** They have the right to have three directors out of nine. Most of the time they have had two. I think they went through a period where they had one. The skills they bring to the board are in marketing. One of our directors is the President of their Consumer Products Division; the other gentleman is their Chief Technology Officer; and the third person currently is the Chief Counsel from their International Division. Therefore, they bring specific skills that I would look for on any board.

**The Chairman:** For strategic decision-making activities?

**Mr. Koor:** No. Guidance and counsel. The strategic proposals come from management. They have not made any suggestions about what we do. As a matter of fact, if I had a criticism of them, it is that they are not involved as much as the other board members, because they are senior executives in a very competitive industry in the United States. They have to fly up here for board meetings, and then go back to the United States.

So my criticism of them would be that they are not involved enough. The strategic plan is prepared by management and is presented to the board. The board reviews it and votes on it. Our

[Traduction]

**M. Boron:** Avant cette émission, c'était un peu plus de 10 p. 100. Ce sera environ 6 p. 100 lorsque cette offre prendra fin demain.

**M. Koor:** Les actions sont dispersées selon la définition habituelle. Pour revenir à la question de l'égalité d'accès, je répète que si ScotiaMcLeod a participé à toutes nos opérations de financement, c'est parce que nous n'avons pas pu trouver d'autres banquiers quand nous avons lancé notre émission initiale. ScotiaMcLeod ne fait pas affaire avec le groupe Stentor, parce qu'il travaille beaucoup avec Rogers.

ScotiaMcLeod a participé à la prise ferme de toutes nos émissions d'actions parce qu'il a eu le courage de le faire et il a réalisé pour nous un excellent travail. Toutes les banques d'affaires que nous sommes allés voir nous ont opposé un refus.

**Le président:** J'aimerais connaître vos opinions au sujet du contrôle.

**M. Koor:** Permettez-moi d'en parler. Les deux grandes questions à se poser à l'égard du contrôle sont les suivantes: qui approuve le plan stratégique? Et qui approuve les principales décisions concernant les opérations courantes et les immobilisations? Si vous prenez Amasco, elle est assujettie à des règles particulières en ce qui concerne la propriété. Je pense qu'elle appartient à 40 p. 100 à BAT; je ne pense pas qu'elle ait des administrateurs du Royaume-Uni à son conseil d'administration. Elle a une documentation assez importante.

Quelle que soit la façon dont vous considérez les choses, il s'agit d'abord de voir qui approuve le plan stratégique et qui approuve les grandes dépenses courantes, et ainsi de suite.

**Le président:** Quel rôle les administrateurs de Sprint américains jouent-ils dans votre planification stratégique?

**M. Koor:** Sprint a droit à trois administrateurs sur neuf. La plupart du temps elle n'en a que deux. Pendant une certaine période il n'y en a eu qu'un. Leurs compétences sont dans le domaine de la commercialisation. L'un de nos administrateurs est le président de la Division des produits de consommation de Sprint America; l'autre est le responsable de la technologie et le troisième est le conseiller juridique principal de la Division internationale. Je pense donc que ces personnes apportent des compétences dont tout conseil d'administration a besoin.

**Le président:** Pour les décisions stratégiques?

**M. Koor:** Non. Pour guider et conseiller. Les propositions stratégiques sont émises par la direction. Ces administrateurs ne nous ont jamais suggéré ce que nous devons faire. En fait, si j'avais une critique à formuler à leur endroit, c'est qu'ils ne jouent pas un rôle aussi actif que les autres membres du conseil, parce qu'ils sont de hauts dirigeants d'une entreprise très concurrentielle des États-Unis. Ils doivent venir chez nous en avion pour assister aux réunions du conseil et retourner ensuite aux États-Unis.

Je leur reprocherais donc de ne pas jouer un rôle assez actif. Le plan stratégique est préparé par la direction et présenté au conseil d'administration. Le conseil l'examine et vote. Notre processus de



**[Texte]**

capital allocation process is part of our budgeting process. Major projects are approved once a year, and we then go and do it.

In terms of this financing, for instance, they abstained from voting on it, although they participated in it. We have not run into any situations where I have found them trying to impose anything.

It depends on the individuals. I can think of Canadian companies in this industry where one or two shareholders have far more significant control as individuals than our Sprint directors.

**Mr. Boron:** I think it is important to recognize that although Sprint U.S. does have three out of nine directors, the remaining six directors are elected, in their entirety, by the common shareholders. Sprint directors have no exceptional or extraordinary voting rights and are not able to exercise influence any more than any other director. Under our corporate governance, the board of directors has two committees: an Audit Committee, and a Human Resources and Compensation Committee.

The Audit Committee does not have a single Sprint U.S. director on the committee; the Human Resources and Compensation Committee has one Sprint director. Hence, with respect to sort of extraordinary influence, there really is not any.

**Mr. Brazeau:** There is not necessarily a direct link between number of voting shares and control. There are situations where number of ownership and number of shares is less than 33 per cent, yet the control of the company rests with those shareholders.

Therefore, there is not necessarily a direct link between number of shares you own and whether you control or do not control a corporation. That is what we were trying to bring out here.

**The Chairman:** The word on the street a few years ago was that AT&T put three directors on the board from the States, but they brought in all their senior management. The top four or five vice-presidents were American, and they controlled Unitel.

**Senator Roberge:** That is right.

**Mr. Brazeau:** And that is what we were trying to differentiate.

**Senator Hervieux-Payette:** You were trying to do a better job than they were.

**Mr. Brazeau:** That is right. We are certainly trying to do a better job than them.

Also, sometimes the shareholders are not necessarily in control of the company. Again, if you look at Unitel in a stressful situation, it was not necessarily the shareholders who were calling the shots; maybe the debtholders were calling the shots.

I know the test we have now is not necessarily the perfect test, either, but we are trying to achieve some conflicting objectives here.

**The Chairman:** I am very interested in your proposal, because one of the things that a number of witnesses have said to this committee is: "Please try to find a way to increase foreign

**[Translation]**

répartition des immobilisations fait partie de notre processus budgétaire. Les grands projets sont approuvés une fois par an, après quoi nous les exécutons.

Pour ce qui est de cette opération de financement, par exemple, ils se sont abstenus de voter même s'ils y ont participé. Jamais ils n'ont essayé de nous imposer quoi que ce soit.

C'est une question de personnalité. Je connais des entreprises canadiennes de ce secteur dont un ou deux actionnaires exercent un contrôle beaucoup plus important que les administrateurs de Sprint.

**M. Boron:** Même si Sprint America a trois administrateurs sur neuf, les six autres sont élus par les actionnaires ordinaires. Les administrateurs de Sprint n'ont pas de droit de vote exceptionnel ou extraordinaire et n'ont pas plus d'influence que tout autre membre du conseil d'administration. Notre conseil d'administration a deux comités: un comité de vérification et un comité des ressources humaines et de la rémunération.

Le comité de vérification ne comprend pas un seul représentant de Sprint America; le comité des ressources humaines et de la rémunération en a un. Par conséquent, ils n'ont aucune influence extraordinaire.

**M. Brazeau:** Il n'y a pas nécessairement de lien direct entre le nombre d'actions avec droit de vote et le contrôle. Dans certains cas, moins de 33 p. 100 des actions se trouvent entre les mains d'investisseurs étrangers qui ont pourtant la haute main sur la compagnie.

Il n'y a donc pas nécessairement de lien direct entre le nombre d'actions que vous possédez et le contrôle que vous exercez. C'est ce que nous essayons de faire valoir ici.

**Le président:** Il y a quelques années, la rumeur voulait que AT&T avait placé trois administrateurs américains au conseil d'administration, mais qu'elle avait fait venir tous ses cadres supérieurs. Les quatre ou cinq vice-présidents d'Unitel étaient tous américains et ils contrôlaient la société.

**Le sénateur Roberge:** C'est exact.

**M. Brazeau:** Et c'est ce que nous essayons d'éviter.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Vous avez essayé de faire mieux que les autres.

**M. Brazeau:** C'est exact. Nous essayons certainement de faire mieux qu'eux.

D'autre part, les actionnaires n'ont pas nécessairement la haute main sur l'entreprise. Encore une fois, si vous prenez Unitel, en cas de crise, ce n'était pas nécessairement les actionnaires qui décidaient, mais plutôt les créanciers.

La formule que nous proposons n'est pas nécessairement parfaite non plus, mais nous essayons d'atteindre certains objectifs contradictoires.

**Le président:** Votre proposition m'intéresse beaucoup, car plusieurs témoins nous ont demandé de trouver un moyen d'accroître la propriété étrangère dans certaines entreprises

[Text]

ownership in some of our Canadian telecommunications companies. This will help in international competitiveness."

So I am pushing you on your proposal, to try to flush it out.

**Senator Eyton:** I think the national control provisions are meaningless. I have actually never seen control provisions that are effective over any period of time, and that is because control can be exercised in so many different ways.

Our chairman just mentioned one; that is, the management themselves. You can have business alliances of one kind or another where you are working jointly; technology exchanges where, in fact, you are working in the same way.

My favourite example of control is the banker who has your demand loan. When you get a call from the chairman of a bank, and he says, "I am calling you tomorrow," that is control. But it would not show up on any of those screens. In effect, you have this little game where you play with percentages, thinking somehow it looks okay and it is meaningful. In general, I suspect it is not meaningful at all. And it is particularly not meaningful in a business or an industry changing as rapidly as your own.

My starting position would be: Let's get rid of the ownership and control provisions, because they are not meaningful, and deal with other elements, quality and the other things that you can do. But I would start off there.

My second position would be that I personally support the kind of recommendations you are making. There is no other way of financing the business and having it grow. And if we do not do that, the choice is becomes: Let us not make the capital available one way or another. If we do that, the industry will be starved for funds, it will not be competitive, and other forms of competition will come in and serve the needs of Canadians, whether or not it is roundabout and across the border, or it is in some other way. But if we want to be competitive, we need the capital and the only way of doing it is reaching out.

There was an implicit suggestion earlier by one of the members of the committee that it would be lovely to look beyond just the U.S., and, in general, I agree with that. The more you can spread yourself out, the better you are. The more you can have wide distributions of the kind you are doing tomorrow, the better you are. Those help, and get capital.

But I think my starting position would be, why in this particular corner? I look at magazines, newspapers, books, films, music and TV, and the foreign product is easily available to us. The kind of provisions we are talking about are all so random and haphazard.

My first position would be to avoid it entirely, and only secondly to understand your needs and try to increase the control limits so that you could find more capital.

**Mr. Brazeau:** Controls, I agree, are very difficult to determine. However, if you look south of the border, the FCC has looked at a number of cases where the issue was whether a

[Traduction]

canadiennes de télécommunications afin de favoriser la concurrence internationale.

Je cherche donc à vous faire préciser votre proposition.

**Le sénateur Eyton:** Je pense que les dispositions sur le contrôle national ne veulent rien dire. Je n'ai jamais vu des dispositions semblables s'avérer efficaces et cela parce qu'il est possible d'exercer un contrôle de toutes sortes de façons différentes.

Notre président vient d'en mentionner une à savoir la direction de l'entreprise. Vous pouvez avoir des alliances commerciales qui vous permettent de travailler conjointement; des échanges de technologies où vous travaillez de la même façon.

Mon exemple de contrôle favori est celui du banquier qui vous a accordé votre prêt à vue. Quand le président de la banque vous appelle pour vous dire qu'il exige le remboursement du prêt le lendemain, c'est ce qui s'appelle contrôler. Mais cela ne saute pas aux yeux. Vous jouez avec les pourcentages et vous vous dites que cela semble acceptable et que c'est suffisamment révélateur. J'ai l'impression qu'en général ça ne l'est pas du tout. C'est d'autant moins révélateur dans une entreprise ou une industrie qui évolue aussi rapidement que la vôtre.

Je dirais qu'il faut se débarrasser des dispositions concernant la propriété et le contrôle, car elles ne veulent rien dire et qu'il faut plutôt s'occuper des autres éléments comme la qualité et le reste. Mais telle est ma position de départ.

En deuxième lieu, je dirais que j'appuie personnellement vos recommandations. Il n'y a pas d'autre façon de financer votre entreprise et de lui permettre de prendre de l'expansion. Et si nous ne le faisons pas, si nous ne mettons pas des capitaux à sa disposition sous une forme ou sous une autre, l'industrie manquera d'argent, elle ne sera pas concurrentielle et d'autres formes de concurrences répondront aux besoins des Canadiens, qu'elles viennent de l'étranger ou d'ailleurs. Mais si nous voulons être concurrentiels, nous avons besoin de capitaux et la seule façon est d'aller en chercher à l'étranger.

Un des membres du comité a laissé entendre tout à l'heure qu'il serait merveilleux d'aller voir au-delà des États-Unis et je suis d'accord sur ce principe en général. Plus vous vous étalez, mieux cela vaut. Plus la répartition est vaste, mieux c'est. Cela vous permet d'obtenir des capitaux.

Mais au départ, je me demande pourquoi se limiter à ce marché? Je vois que nous pouvons facilement obtenir des périodiques, des journaux, des livres, des films, de la musique et des émissions de télévision de l'étranger. Les dispositions dont nous parlons sont très hasardeuses.

Ma première réaction serait donc de les éviter entièrement, après quoi je chercherais à comprendre vos besoins et à augmenter le plafond des contrôles afin que vous puissiez trouver davantage de capitaux.

**M. Brazeau:** Je reconnais que les contrôles sont très difficiles à déterminer. Cependant, si vous regardez au sud de la frontière, le FCC s'est penché sur plusieurs cas pour établir si une entreprise



[Texte]

foreign carrier was controlling a domestic carrier, the BT-MCI transaction being one of them. The ownership in MCI by BT increased more than 25 per cent.

The FCC had to look at whether there was control in fact. It is not a perfect test, granted. However, if Canadian control is a key policy objective, then I think the only way you can really achieve it is to look at the control, in fact. You have to establish some criteria and use those.

**Senator Eyton:** The examination that you talk about took, I think, three years to complete, maybe more. The decision-making is the random decision-making of any group of individuals who get together and say, "In these circumstances you have or have not got control." It is just too imperfect.

**Mr. Brazeau:** Senator, you are coming at this from a different direction. You are saying: Why have Canadian control? In making our proposal, we assume that we needed more capital and Canadian control, so we were trying to find the perfect compromise.

**Senator Hervieux-Payette:** On your page 14, you say that grandfathering of foreign ownership, of the incumbent telephone companies, should be abandoned.

Should be abandoned for what? Do you mean totally abandoned? What kind of treatment should they receive? Should they become Canadian companies?

**Mr. Koor:** Same treatment, the 49 and 33 per cent.

**Senator Hervieux-Payette:** So if they are not at 49, they should manage to get there so that everybody should be treated in the same way.

**Mr. Koor:** That is right. The cost of raising money is a very significant competitive disadvantage. In this case, when we raised money, it cost us 50 cents a share, by making sure that it was distributed in Canada.

**Senator Hervieux-Payette:** When you talk about harmonizing, would you like the 49/33 per cent rule to apply to cable companies and any other player who entered that business?

**Mr. Koor:** Yes. There is not going to be that much difference between some of these players.

**Senator Hervieux-Payette:** I know. With convergence, we are getting there. It is even more difficult on the broadcasting side than on the telecommunications side.

I know that the two will merge, technologically speaking, at some distant time.

However, at the same time, we have to take into account the content. Canadian content, to me, is not the Bible. It was initiated primarily to make sure that we control our infrastructure, and secondly, that we control the content. It is not control for control sake. It is control to make sure that we will get the kind of service that is being decided by the Canadian public; not by another country and to the advantage of another foreign-owned entity.

**The Chairman:** The other thing, in closing, that has to be harmonized is the Foreign Ownership Test in the Broadcasting Act and the Telecommunications Act.

[Translation]

de télécommunication étrangère contrôlait une entreprise nationale notamment dans le cas de la transaction BT-MCI. BT a accru de plus de 25 p. 100 sa participation dans MCI.

Le FCC a dû voir s'il y avait effectivement un contrôle. Je reconnais que ce critère n'est pas parfait. Cependant, si le contrôle canadien est le principal objectif politique visé, la seule façon d'y parvenir est de se pencher sur le contrôle comme tel. Il faut établir des critères et les appliquer.

**Le sénateur Eyton:** L'examen dont vous parlez a duré trois ans et peut-être même plus. Les décisions sont prises au petit bonheur par un groupe de personnes qui se réunissent et disent: «Dans ces circonstances, vous avez ou vous n'avez pas de contrôle». C'est trop aléatoire.

**M. Brazeau:** Sénateur, vous abordez le problème dans une perspective différente. Vous demandez pourquoi avoir un contrôle canadien. En formulant notre proposition, nous sommes partis du principe que nous avions besoin de plus de capitaux et de contrôle canadien et nous avons essayé de trouver un juste équilibre.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** À la page 14, vous dites qu'il faudrait renoncer à maintenir les droits acquis des compagnies de téléphone en ce qui concerne la propriété étrangère.

Voulez-vous qu'ils soient totalement abandonnés? Comment faudrait-il les traiter? Ces compagnies devraient-elles devenir canadiennes?

**M. Koor:** Même traitement, 49 et 33 p. 100.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Si elles ne sont pas à 49 p. 100, elles devraient s'arranger pour y parvenir afin que tout le monde soit traité de la même façon.

**M. Koor:** En effet. Le coût du financement défavorise la concurrence dans une large mesure. Dans ce cas, lorsque nous avons réuni des capitaux, nous avons dû payer 50 cents l'action pour nous assurer qu'ils étaient répartis au Canada.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Quand vous parlez d'harmonisation, voudriez-vous que la règle des 49 p. 100 et 33 p. 100 s'applique aux câblodistributeurs et à tous les autres participants?

**M. Koor:** Oui. Il n'y aura pas tellement de différence entre les participants.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Je le sais. C'est vers cela que nous conduit la convergence. C'est encore plus difficile du côté de la radiodiffusion que du côté des télécommunications.

Je sais que les deux finiront par converger sur le plan technologique.

Mais en même temps, nous devons tenir compte du contenu. Le contenu canadien n'est pas sacro-saint selon moi. L'idée a été lancée au départ pour que nous contrôlions d'abord notre infrastructure et ensuite le contenu. Il ne s'agit pas de contrôler pour le simple plaisir de contrôler. Il faut veiller à obtenir le genre de services que désire le public canadien et non pas un autre pays ou dans l'intérêt d'une autre entité étrangère.

**Le président:** Pour conclure, une autre chose à harmoniser est le critère de propriété étrangère prévu dans la Loi sur la radiodiffusion et la Loi sur les télécommunications.

[Text]

One of the things that concerns me is that Minister Dupuy said approximately six or seven months ago that he was going to bring in a bill to harmonize those two, to make them the same.

If he does that before we can get our report in, they might become fixed in whatever they harmonize it at and it may be hard to move. But we will live with that when we come to it.

This brings our meeting to a close. I want to thank all three of you very much for an excellent presentation. It has really helped us in our study.

The committee adjourned.

[Traduction]

Une des choses qui m'inquiètent est que le ministre Dupuy a déclaré il y a six ou sept mois qu'il allait déposer un projet de loi pour harmoniser les deux, pour les rendre similaires.

S'il le fait avant que nous ne présentions notre rapport, cette harmonisation pourrait être définitive et difficile à modifier. Mais nous verrons le moment venu.

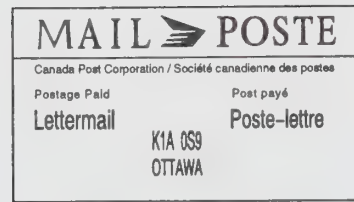
Voilà qui termine notre audience. Je tiens à vous remercier tous les trois pour votre excellent exposé. Il nous a beaucoup aidés.

La séance est levée.

---







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

WITNESSES—TÉMOINS

*From Sprint Canada Inc.:*

Mr. Juri Koor, Chairman;  
Mr. Bob Boron, Vice President and Chief Counsel;  
Mr. Jean Brazeau, Vice President, Regulatory Affairs.

*De Sprint Canada Inc.*

M. Juri Koor, président;  
M. Bob Boron, vice-président et conseiller juridique;  
M. Jean Brazeau, vice-président, Affaires réglementaires.



CA1  
YC19  
T83



First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Transport and Communications

## Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

Wednesday, November 8, 1995

Le mercredi 8 novembre 1995

Issue No. 32

Fascicule n° 32

**Eight Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

**Huitième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(or Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, P.C.	Thériault
Johnson	

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

*Vice-Président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(ou Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, c.p.	Thériault
Johnson	

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)



## MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, November 8, 1995  
(32)

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 3:05 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Bonnell, Hervieux-Payette, Oliver, Roberge and Spivak. (7)

*Other Senator present:* The Honourable Senator Roux.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

## WITNESSES:

*From TeleBermuda International Limited:*

Mr. Michael Kedar, Chairman and Chief Executive Officer;

Mr. Donald Ford, Managing Partner of DA Ford and Associates, Advisor to Telebermuda;

Mr. Christian S. Tacit, Legal Counsel.

*From Industry Canada:*

Pierre Gagné, Director, International Telecommunications Policy and Coordination, Telecommunications Policy Division;

Hélène Cholette-Lacasse, Senior Advisor, International Telecommunications Policy;

Suzanne Latrémouille, Policy Analyst.

*From the Department of Foreign Affairs and International Trade:*

Dan Roseman, Advisor and Negotiator, Telecommunications and Cultural Industries.

Mr. Kedar made a statement and with Mr. Tacit, answered questions.

At 4:15 p.m., the Committee continued its sitting *in camera* to discuss its future business.

Mr. Gagné, Mrs. Cholette-Lacasse and Mrs. Latrémouille briefed the Committee and answered questions.

Mr. Roseman briefed the Committee and answered questions.

At 5:30 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

## PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 8 novembre 1995  
(32)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui dans la salle 356-S de l'édifice du Centre, à 15 h 15, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Bonnell, Hervieux-Payette, Oliver, Roberge et Spivak. (7)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur Roux.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995, le comité poursuit son étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

## TÉMOINS:

*De TeleBermuda International Limited:*

M. Michael Kedar, président-directeur général;

M. Donald Ford, directeur général associé de DA Ford and Associates, conseiller auprès de Telebermuda;

M. Christian S. Tacit, conseiller juridique,

*D'Industrie Canada:*

Pierre Gagné, directeur, Politique des télécommunications internationale et coordination, Direction de la politique des télécommunications;

Hélène Cholette-Lacasse, conseillère principale, Direction de la politique des télécommunications;

Suzanne Latrémouille, conseillère en politique.

*Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:*

Dan Roseman, conseiller et négociateur, Télécommunications et industries culturelles.

M. Kedar fait une déclaration et répond aux questions avec l'aide de M. Tacit.

À 16 h 15, le comité poursuit sa séance à huis clos pour discuter de ses travaux futurs.

M. Gagné, Mme Cholette-Lacasse et Mme Latrémouille font un exposé à l'intention du comité et répondent aux questions.

M. Roseman fait un exposé à l'intention du comité et répond aux questions.

À 17 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*Le greffier du comité,*

Tõnu Onu

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, November 8, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 3:00 p.m. to continue its study on Canada's International Competitive Position in Telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** This afternoon we have a special guest in Mr. Michael Kedar, Chairman and Chief Executive Officer of TeleBermuda International Limited. With him is Mr. Donald Ford, Managing Partner for D.A. Ford and Associates, advisors to TeleBermuda, and Mr. Chris S. Tacit, legal counsel.

Mr. Kedar launched Call-Net Telecommunications Limited in 1986, with the objective of providing value-added telecommunication services to small and mid-sized businesses in Canada. Call-Net entered into a strategic alliance with U.S. Sprint in 1994, now operating under the name of Sprint Canada.

Sprint Canada was here before the committee yesterday. As Canada's third largest facilities-based long-distance telephone carrier, Call-Net will make sales of about \$500 million in 1995.

Mr. Kedar has also founded Canada Popfone Corporation, one of four companies selected by Industry Canada in 1992 to provide a national public digital cordless telephone service. Most recently, Mr. Kedar was appointed Chairman and CEO of TeleBermuda International Limited, TeleBermuda, which has been granted an international telecommunications facility licence in Bermuda.

As you know, Mr. Kedar, the theme of our special study is international competitiveness, and I cannot think of a better person to appear before us today. We welcome you and look forward to what you have to tell us. The floor is yours.

**Mr. Michael Kedar, Chairman and CEO, TeleBermuda International Ltd.:** It is a pleasure to be here and to provide my comments to the committee, being assisted by Mr. Ford and Mr. Tacit. First, I would like to congratulate you on the initiative, a very important initiative, this committee took. It is very timely for Canada, inasmuch as the Canadian government is reviewing its policy on the information highway on the one side and on international telecommunications, mainly the Teleglobe mandate, on the other side.

The focus of the committee's work includes a broad range of issues which are of concern to me as a Canadian entrepreneur in the telecommunications industry.

Mr. Chairman, it was about two and a half years ago when we first approached the Government of Bermuda for a licence. We are now very close to obtaining that licence. We still do not have the document, but the process is on its way. We have been recommended. In the documents that we will be giving to the

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 8 novembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 15 heures pour poursuivre son examen de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Cet après-midi, nous recevons un invité spécial, M. Michael Kedar, président et chef de la direction de TeleBermuda International Limited. Il est accompagné de M. Donald Ford, administrateur de D.A. Ford and Associates, conseillers de TeleBermuda et de M. Chris S. Tacit, conseiller juridique.

M. Kedar a lancé Call-Net Telecommunications Limited en 1986, dans le but de fournir des services de télécommunications à valeur ajoutée aux petites et moyennes entreprises du Canada. Call-Net a conclu, en 1994, une alliance stratégique avec Sprint qui opère maintenant sous le nom de Sprint Canada.

Sprint Canada a témoigné devant le comité hier. Call-Net, qui est la troisième entreprise de téléphone interurbain du Canada, réalisera un chiffre d'affaires d'environ 500 millions de dollars en 1995.

M. Kedar a également fondé Canada Popfone Corporation, l'une des quatre entreprises qu'Industrie Canada a choisies, en 1992, pour fournir un service national de téléphone numérique sans fil. Plus récemment, M. Kedar a été nommé président et chef de la direction de TeleBermuda International Limited, TeleBermuda, qui a obtenu une licence d'entreprise de télécommunications internationales aux Bermudes.

Comme vous le savez, monsieur Kedar, le thème de notre étude spéciale est la compétitivité internationale et vous êtes sans doute la personne la mieux placée pour nous en parler aujourd'hui. Nous vous souhaitons la bienvenue et nous avons hâte de vous entendre. La parole est à vous.

**M. Michael Kedar, président et chef de la direction, TeleBermuda International Limited:** C'est avec plaisir que je suis ici pour vous faire part de quelques idées, assisté de M. Ford et de M. Tacit. Je tiens d'abord à vous féliciter pour l'initiative très importante que vous avez prise. Elle arrive à point nommé, étant donné que le gouvernement canadien est en train de réexaminer sa politique à l'égard de l'autoroute de l'information, d'une part, et des télécommunications internationales, d'autre part, surtout en ce qui concerne le mandat de Téléglobe.

Les travaux du comité portent sur un vaste éventail de questions qui m'intéressent en tant qu'entrepreneur canadien du secteur des télécommunications.

Monsieur le président, il y a environ deux ans et demi, nous avons demandé une licence au gouvernement des Bermudes. Nous sommes maintenant sur le point de l'obtenir. Nous ne l'avons pas encore, mais les formalités sont près d'aboutir. Nous avons bénéficié d'une recommandation. Dans les documents que nous



[Texte]

committee, there is an excerpt of the policy announcement in Bermuda which endorses competition in the provision of international telecommunications and indicates that they have made the decision to offer us an international facility-based licence.

I would like to note that TeleBermuda has a significant Canadian investment, 40 per cent, which is the foreign ownership limited allowed by the Bermuda government. In other words, all the foreign investment in TeleBermuda is Canadian investment.

In the first phase of the business plan of our TeleBermuda project, we will be building a new submarine fibre optic cable which will connect Bermuda and the mainland. This will provide voice, data and private-line services to Bermudian businesses and residential customers. It will also expand the range of the services now available in Bermuda, improving service quality and adding much needed redundancy.

By the year 2000, TeleBermuda expects to capture some 35 per cent of the expanding Bermudian international telecommunications market, which will generate about \$56 million Bermudian before settlements and \$28 million Bermudian after settlements. The Bermudian dollar, by the way, is equal to the U.S. dollar. TeleBermuda will be investing about \$60 million Bermudian in its first phase.

Phase Two of our project involves the creation of an international switching gateway in Bermuda to provide global access and a switching and financial settlement point for emerging new second-tier carriers in many other countries. This phase will also provide these emerging carriers with remote switching, billing services, and other products and innovations. TeleBermuda is planning to invest about \$20 million Bermudian in its second phase during the first year of operation.

Most recently — going back to my international experience, and something which I think you will find extremely important to your study — I have formed a new company called GeoReach Telecommunications. You can see the name and the logo. That company has been formed for the sole purpose of competing with Teleglobe Canada in the provision of international telecommunications services in Canada.

GeoReach made an application to the Minister of Industry Canada on October 27, 1995 to obtain the authorization required to provide international telecommunications services. This application is now in the public domain. I brought with me three copies which I would like to hand to you at this point.

**The Chairman:** Is this the application you made to the minister?

**Mr. Kedar:** This document includes both our comments to Industry Canada's *Gazette* notice on Teleglobe's mandate, as well as our application; it is a combined document.

[Translation]

allons remettre au comité figure un extrait de la déclaration de politique du gouvernement des Bermudes qui approuve la concurrence dans le secteur des télécommunications internationales et déclare avoir décidé de nous offrir une licence d'entreprise internationale.

Je tiens à souligner que TeleBermuda possède un investissement canadien important, de 40 p. 100, ce qui correspond au maximum autorisé par le gouvernement des Bermudes pour la propriété étrangère. Autrement dit, l'investissement étranger dans TeleBermuda est entièrement canadien.

Dans le cadre de la première phase du plan commercial de notre projet TeleBermuda, nous allons installer un nouveau câble sous-marin de fibre optique qui reliera les Bermudes au continent. Cela apportera des services téléphoniques et de transmission de données ainsi que des lignes privées aux entreprises et aux clients résidentiels des Bermudes. Ce nouveau câble élargira également l'éventail de services actuellement offerts aux Bermudes tout en améliorant la qualité.

D'ici l'an 2000, TeleBermuda s'attend à occuper 35 p. 100 du marché des télécommunications internationales des Bermudes, ce qui générera environ 56 millions de dollars des Bermudes avant règlement et 28 millions de dollars après règlement. Je signale en passant que le dollar des Bermudes a la même valeur que le dollar américain. TeleBermuda investira environ 60 millions de dollars dans la première phase du projet.

La phase deux du projet comprend la création d'un centre de commutation international aux Bermudes qui permettra d'avoir accès au réseau mondial ainsi qu'un centre de commutation et de règlement financier pour les nouvelles entreprises de deuxième catégorie de nombreux autres pays. Cette phase permettra également d'offrir à ces nouvelles entreprises de télécommunication un service de commutation à distance, des services de facturation ainsi que d'autres produits et innovations. TeleBermuda compte investir environ 20 millions de dollars dans cette deuxième phase au cours de sa première année d'activité.

Tout récemment — pour revenir à mon expérience internationale et à une chose que vous jugerez sans doute très importante pour votre étude — j'ai fondé une nouvelle société baptisée GeoReach Telecommunications. Vous pouvez voir le nom et l'emblème. Cette société a été constituée dans le seul but de concurrencer Téléglobe Canada en offrant des services de télécommunications internationales au Canada.

GeoReach a présenté une demande, au ministre de l'Industrie, le 27 octobre 1995, pour obtenir l'autorisation d'offrir des services de télécommunications internationales. Cette demande est maintenant du domaine public. J'ai apporté avec moi trois exemplaires de ce document que j'aimerais vous distribuer.

**Le président:** Est-ce la demande que vous avez adressée au ministre?

**M. Kedar:** Ce document comprend à la fois nos commentaires à l'égard de l'avis qu'Industrie Canada a publié dans la *Gazette* au sujet du mandat de Téléglobe et notre demande.

*[Text]*

While your invitation to me was made in my capacity as chairman of TeleBermuda, I will be offering you comments which are based on my overall experience in telecommunications. More specifically, I will discuss the consideration that prompted me to make the decision on investing and creating GeoReach as a new company in Canada, geared to compete in the international telecommunications services.

Mr. Chairman, my comments today will be directed to issues which are very important to Canada's international competitiveness. You have put forward a large number of issues before this committee. I will not be covering all of them. Within the area of international telecommunications, I will be speaking about the services side, not the manufacturing side of the business.

I can promise you that I will deal only with matters directly relevant to your study, and I will deal specifically with matters relating to Canada's competitiveness in overseas telecommunications and the implication of competitiveness for the Canadian economy.

I will deal first with whether Canadian customers today are well served by the existing monopoly environment. Following that, I will consider the evolution of competition in telecommunications in Canada. I will then speak about the competitive environment for international telecommunications in other countries.

Last, I will speak about the role of the dominant Canadian carriers and the other domestic carriers in international telecommunications, which is the model that we have put forward to Industry Canada.

Mr. Chairman, Canada's competitiveness in international telecommunications is related directly to the degree of competition in that sector. As you are aware, Teleglobe Canada continues to have an exclusive mandate, or, in plain words, a monopoly in Canada on all overseas telecommunications.

In 1992, the Canadian government extended that monopoly for another five years. The government is currently conducting, as you know, a review of the monopoly to see whether it should be extended beyond 1997. GeoReach has provided comments in this regard to the Minister of Industry, and they are contained in the document I provided to you earlier.

The CRTC undertook a major review of domestic and Canada-U.S. long-distance competition in the last five years. Evidence was presented that Canadian long-distance rates were artificially high. Madame Senator would know all about that; I think she was involved in that proceeding. The extent of innovation in the services under the monopoly regime was substantially less than in a similar market in the U.S. The commission agreed with those submissions and approved facilities-based competition in long-distance in 1992.

I do not have to tell you what this has done to rates and to the range of services available in Canada. We have all experienced this first-hand. The dominant domestic carriers have proven themselves equal to the task of operating in a competitive

*[Traduction]*

Vous m'avez invité à titre de président de TeleBermuda, mais mes observations se fonderont sur mon expérience générale dans le domaine des télécommunications. Plus précisément, je vous parlerai de ce qui m'a amené à fonder GeoReach, une nouvelle entreprise canadienne qui a pour but de créer une concurrence dans les services de télécommunications internationales.

Monsieur le président, mes propos d'aujourd'hui porteront sur les questions très importantes pour la compétitivité internationale du Canada. Vous avez abordé un certain nombre de questions. Je ne les examinerai pas toutes. Je parlerai des télécommunications internationales en ce qui concerne les services et non pas la fabrication.

Je vous promets que j'aborderai seulement les questions qui vous intéressent directement et qui se rapportent à la compétitivité du Canada dans les communications outre-mer et aux conséquences de la compétitivité pour l'économie canadienne.

J'examinerai d'abord si la clientèle canadienne est bien desservie par la situation de monopole actuelle. Après cela, je passerai en revue l'évolution de la concurrence dans le secteur des télécommunications au Canada. Je parlerai ensuite de la concurrence existant dans les autres pays dans les télécommunications internationales.

En dernier lieu, j'aborderai le rôle des entreprises de télécommunications qui dominent le marché et des autres entreprises canadiennes dans le domaine des télécommunications internationales, et le modèle que nous avons soumis à Industrie Canada.

Monsieur le président, la compétitivité du Canada dans les télécommunications internationales est directement reliée à la concurrence existant dans ce secteur. Comme vous le savez, Téléglobe Canada continue d'avoir l'exclusivité ou, pour dire les choses comme elles sont, un monopole sur toutes les télécommunications outre-mer.

En 1992, le gouvernement canadien a prolongé ce monopole de cinq ans. Vous n'ignorez pas qu'il réexamine actuellement la question pour voir s'il y a lieu de le prolonger au-delà de 1997. GeoReach a présenté au ministre de l'Industrie son opinion à cet égard qui figure dans le document I qui vous a déjà été remis.

Le CRTC a entrepris, ces cinq dernières années, un vaste examen de la concurrence sur le marché national et entre le Canada et les États-Unis sur le marché de l'interurbain. Selon les témoignages, les tarifs interurbains canadiens étaient artificiellement élevés. Madame le sénateur est certainement au courant, car je crois qu'elle participait à cet examen. Les innovations apportées dans les services lorsque le monopole était en place étaient nettement inférieures à ce qu'elles étaient dans un marché semblable des États-Unis. Le CRTC l'a reconnu et a autorisé la concurrence dans le marché de l'interurbain en 1992.

Je n'ai pas besoin de vous dire quelles conséquences cela a eues sur les tarifs et la gamme de services offerts au Canada. Nous avons tous pu le constater. Les principales entreprises nationales ont prouvé qu'elles pouvaient fonctionner dans un climat



## [Texte]

environment. As one of their competitors stated in an advertisement: "Competition brings out the best in all of us."

Unfortunately, Mr. Chairman, there is no competition to bring out the best in those involved in the provision of international telecommunications services in Canada. The research conducted by GeoReach in preparing its comments and developing its investment plan in its application demonstrated that Teleglobe rates and services are not competitive. In fact, Teleglobe's own evidence submitted to the CRTC in a recent proceeding demonstrated that there is considerable bypass of Teleglobe's facilities by routing traffic through the U.S. That is because Teleglobe's rates are not competitive with those of the U.S.-based international carriers.

While bypass of Teleglobe is technically illegal, it is virtually impossible for the CRTC or the government to police it. The solution to bypass is to remove the economic incentive to bypass. In other words, if Canadian international rates were competitive with those offered by U.S.-based international carriers, there would be no bypass. U.S. traffic might even be routed through the facilities of Canadian-based international carriers if it were competitive. That is reverse bypass.

Under the agreement between Stentor and Teleglobe, Teleglobe is required to keep its rates competitive with those of the U.S. However, large customers in the U.S. do not pay the tariffed rates. They do pay bulk or what is called "street prices." As long as Teleglobe is a monopoly, they do not have to meet those prices, just what is called the base price or the tariff.

The range of services offered by Teleglobe is another issue. Our research also demonstrated that the U.S.-based international carriers that operate in a competitive environment offer a much wider range of international voice, data, broadband, multi-media and video-conferencing services than what is available in Canada.

According to its most recent annual report, Teleglobe relies on conventional switched voice services for 97 per cent of its revenues. In other words, 97 per cent of Teleglobe's activity IDD, international direct dialling. This means that Canadian-based content and information-related services will not have the same opportunity to benefit from convergence, since the range of international services, particularly broadband services, available in Canada is very limited.

Currently, Mr. Chairman, my first conclusion is that Canadian businesses, and the Canadian economy as a whole, are not well served by the existing monopoly environment in international telecommunications. Telecommunications is an important enabling technology for trading nations like Canada, and its exporters and importers need a full range of services at competitive rates in order to be competitive themselves.

## [Translation]

concurrentiel. Comme un de leurs concurrents l'a déclaré dans une annonce publicitaire, la concurrence a incité tout le monde à faire de mieux en mieux.

Malheureusement, monsieur le président, il n'y a pas de concurrence qui permette d'obtenir le même résultat dans le domaine des services de télécommunications internationales au Canada. Les recherches que GeoReach a effectuées pour préparer sa demande et son plan d'investissement démontraient que les tarifs et les services de Téléglobe n'étaient pas concurrentiels. En fait, le témoignage présenté par Téléglobe lors d'une audience récente du CRTC démontrait que l'on contournait dans une très large mesure les installations de Téléglobe en passant par les États-Unis. C'est parce que les tarifs de Téléglobe ne sont pas concurrentiels par rapport à ceux des entreprises internationales établies aux États-Unis.

En principe, il est illégal de contourner Téléglobe, mais il est pratiquement impossible au CRTC ou au gouvernement de faire appliquer la loi. La solution consiste à supprimer les incitatifs économiques. Autrement dit, si les tarifs internationaux canadiens étaient concurrentiels avec ceux qu'offrent les entreprises établies aux États-Unis, on ne chercherait pas à contourner Téléglobe. Le trafic américain pourrait même être acheminé par les installations des entreprises internationales canadiennes si elles étaient concurrentielles. On assisterait au phénomène inverse.

Conformément à l'entente conclue entre Stentor et Téléglobe, Téléglobe doit maintenir ses tarifs à un niveau concurrentiel par rapport à ceux des États-Unis. Néanmoins, les gros clients américains ne paient pas le tarif officiel. Ils paient en vrac ou ce que l'on appelle les «prix de la rue». Tant que Téléglobe sera un monopole. Il lui suffira d'appliquer le prix de base ou le tarif établi.

Pour ce qui est de l'éventail de services offerts par Téléglobe, c'est une autre question. Il ressort également de nos recherches que les entreprises américaines qui opèrent dans un climat concurrentiel offrent une gamme beaucoup plus importante de services de télécommunication internationale de la voix, des données, à large bande, multimédia et vidéo-conférence qu'au Canada.

Selon son dernier rapport annuel, Téléglobe tire 97 p. 100 de ses revenus des services téléphoniques commutés conventionnels. Autrement dit, l'interurbain international automatique représente 97 p. 100 de ses activités. Les services à contenu canadien et reliés à l'information n'auront donc pas autant la possibilité de profiter de la convergence étant donné que la gamme de services internationaux offerte au Canada est très limitée surtout pour ce qui est des services à large bande.

Ma première conclusion est que les entreprises canadiennes et l'ensemble de l'économie canadienne ne sont pas bien desservies par le monopole qui existe actuellement dans le secteur des télécommunications internationales. Les télécommunications représentent une technologie habilitante importante pour des nations commerçantes comme le Canada dont les exportateurs et les importateurs ont besoin d'une gamme complète de services à des taux concurrentiels pour pouvoir être eux-mêmes concurrentiels.

[Text]

I have brought with me a recent magazine article, which is entitled "How Telecommunications Improves Efficiency and Reduces Costs". There has been a lot of talk about investing in telecommunications by businesses and industry, but very little proof of what it actually does to the economy. I thought it would be an interesting article, and I will table it with you.

I noted earlier, Mr. Chairman, that the CRTC approved facilities-based long-distance competition in 1992. That was merely the last stage in a series of progressive competitive changes that have been taking place over a period of time.

The first such decision was in 1979 when dial-up interconnection to the private lines of then CNCP Telecommunications was permitted.

Next, in the early 1980s, customers were permitted to own their own telephones. Today, it looks like trivia, but it was not more than 15 years ago where you could not own your own phone. Real competition started and in 1990 when Call-Net persuaded the CRTC, after a long fight, that competition via resale should be allowed.

My second conclusion is that the implementation of a competitive environment in international telecommunications would be an extension, a natural extension, of the progression toward increased reliance on market forces in the industry. That would be extremely consistent with section 7 of the Telecommunications Act. I was witness before you about a year and a half ago, and I am very happy that it is now part of our legislation. Increased competition toward international will be very consistent with section 7 of that act.

Undoubtedly, there were good reasons why the government extended Teleglobe's monopoly for another five years in 1992. Those reasons had much to do with Teleglobe's ability to finance a major capital investment it had made. Those reasons do not exist today, and the capital market, the stock market, does not expect the Teleglobe monopoly will be extended beyond 1997. I believe it is reflected in their market price today.

On the matter of the competitive situation in other countries, our recent research has confirmed that many of Canada's international trading nations and competitors have implemented competition in international telecommunications. The United States and the United Kingdom have permitted competition for some time. In the U.S., AT&T, MCI and Sprint are the major competitors, but there are a number of smaller competitors as well.

In the U.K., there is a duopoly between British Telecom and Mercury, a subsidiary of Cable and Wireless. In Japan, there are three international carriers dominated by KDD, and two small carriers that started in 1989, International Telecom Japan and International Digital Communications. In Australia and New Zealand, we have seen the adoption of a competitive model for the provision of international and telecommunications services.

[Traduction]

J'ai apporté un article récemment paru dans un périodique qui s'intitule «How Telecommunications Improves Efficiency and Reduces Costs». On a beaucoup parlé des investissements que les entreprises et l'industrie faisaient dans les télécommunications, mais sans examiner vraiment quelles conséquences cela avait pour l'économie. J'ai pensé que cet article vous intéresserait et je vous l'ai donc apporté.

Comme je l'ai déjà dit, monsieur le président, le CRTC a approuvé la concurrence entre les installations de télécommunications interurbaines en 1992. Ce n'était que la dernière étape d'une série de changements progressifs qui avaient été apportés dans ce sens sur une certaine période.

La première de ces décisions a été prise en 1979 lorsque le CRTC a autorisé l'interconnexion avec les lignes privées de CNCP Télécommunications.

Puis, au début des années 80, les clients ont été autorisés à posséder leur propre téléphone. Aujourd'hui, cela semble banal, mais il y a 15 ans encore, vous ne pouviez pas posséder votre propre téléphone. La véritable concurrence a commencé en 1990 quand Call-Net a convaincu le CRTC, après une longue bataille, qu'il fallait autoriser la concurrence au moyen de la revente.

Ma deuxième conclusion est que l'établissement d'un climat concurrentiel dans les télécommunications internationales serait la suite logique de la progression vers le libre exercice des forces du marché. Ce serait tout à fait conforme à l'article 7 de la Loi sur les télécommunications. J'ai comparu devant vous il y a 18 mois environ et je me réjouis de voir que ces dispositions font maintenant partie de notre législation. Une plus grande concurrence dans les télécommunications internationales serait tout à fait conforme à l'esprit de l'article 7 de cette loi.

Le gouvernement avait certainement de bonnes raisons de prolonger de cinq ans le monopole de Téléglobe en 1992. Il s'agissait surtout de permettre à Téléglobe de financer d'importantes immobilisations. Ces raisons n'existent plus aujourd'hui et le marché des capitaux et le marché boursier, ne s'attendent pas à ce que le monopole de Téléglobe soit prolongé au-delà de 1997. Je crois que les prix actuels en témoignent.

Pour ce qui est de la concurrence dans les autres pays, les recherches que nous avons effectuées récemment ont confirmé qu'un grand nombre de pays concurrents du Canada ont instauré la concurrence dans le secteur des télécommunications internationales. Les États-Unis et le Royaume-Uni autorisent la concurrence depuis déjà un certain temps. Aux États-Unis, AT&T, MCI et Sprint se partagent le marché, mais il y a également plusieurs petites entreprises.

Au Royaume-Uni, British Telecom et Mercury, une filiale de Cable and Wireless exercent un duopole. Au Japon, il y a trois entreprises de télécommunications internationales qui sont dominées par KDD ainsi que deux petites entreprises qui ont fait leurs débuts en 1989, International Telecom Japan et International Digital Communications. En Australie et en Nouvelle-Zélande, un modèle de concurrence a été adopté pour les services de télécommunications internationales.



*[Texte]*

In all of these countries, users of international telecommunications services have a choice of competitive international rates and innovation of international services.

Finally, we provided you copies of a recent policy announcement which is included in our submission about Bermuda, which is a small country, but nevertheless one that has adopted a competitive international telecommunications regime.

As far as Europe is concerned, you are probably aware that most European countries have adopted plans for the privatization of their PTTs and deregulation of basic voice services by 1998.

A new order is now being established in international telecommunications. As new carriers enter the international telecommunications industry in what might be called a second tier of carriers, they need to develop correspondent relationships with other international carriers for the exchange of traffic.

It is somewhat difficult for those new, second-tier carriers to develop correspondent relationships with existing monopoly international carriers, since the monopoly carriers prefer to deal with other monopoly carriers and not with those new emerging carriers.

For this reason, the benefit of alternate correspondent relationships will not be available to those countries which continue to support a monopoly provision of international telecommunications services.

Mr. Chairman, my third conclusion is that Canada will be left behind if it is permitted to extend the monopoly. I would note that the vast majority of Canadian international telecommunications traffic is already competitive; namely, the U.S. traffic. It is now time to extend competition worldwide.

The limited resale of Teleglobe's facilities that is now permitted on the International Simple Resale, ISR, cannot be considered to be real competition. It applies only to a few destinations, and Teleglobe controls the cost of the underlying private-line facilities, as well as the gateway access tariff for the competing services.

A fully competitive overseas telecommunications market will be of significant benefit for the Canadian economy, particularly for its export sector.

These first conclusions I have just read to you lead me to my first recommendation, which is obvious. We recommend that the Teleglobe monopoly should not be extended beyond March 31, 1997.

The next area I would like to cover is the role of the existing dominant carrier, the Stentor member companies, in international telecommunications.

You might be aware that the Teleglobe Canada Reorganization and Divestiture Act limits the ownership and control of Teleglobe by domestic carriers to 33.3 per cent. This is in addition, of course, to the foreign ownership restrictions, which are part of the Telecommunications Act. I believe that the limits on the ownership and control of Teleglobe and any other licensed

*[Translation]*

Dans tous ces pays, les usagers des services de télécommunications internationales peuvent choisir entre divers tarifs concurrentiels et services internationaux novateurs.

Enfin, nous vous avons remis la copie d'une déclaration politique récente que nous mentionnons dans notre mémoire. Cela concerne les Bermudes, qui est un petit pays, mais qui a quand même adopté un régime concurrentiel pour les télécommunications internationales.

En ce qui concerne l'Europe, vous savez sans doute que la plupart des pays européens ont décidé de privatiser les PTT et de déréglementer les services téléphoniques d'ici 1998.

Un nouvel ordre est en train de s'établir dans le secteur des télécommunications internationales. Lorsque les nouvelles entreprises que l'on pourrait appeler de la deuxième catégorie entrent sur ce marché, elles doivent nouer des liens avec d'autres entreprises de télécommunications internationales pour l'échange de trafic.

Il leur est assez difficile de le faire avec les monopoles actuels étant donné que ces derniers préfèrent traiter avec d'autres monopoles plutôt que ces nouvelles entreprises.

Pour cette raison, les pays qui continuent à soutenir le monopole des services de télécommunications internationales ne pourront pas se prévaloir de ces relations avec de nouvelles entreprises.

Monsieur le président, ma troisième conclusion est que le Canada perdra du terrain s'il prolonge ce monopole. Je signale que la majeure partie du trafic des télécommunications internationales canadiennes est déjà concurrentielle; je veux parler du trafic avec les États-Unis. Il est temps d'élargir cette concurrence au monde entier.

La revente limitée des installations de Téléglobe qui est autorisée à l'heure actuelle sur l'ISR, ne peut pas être considérée comme une véritable concurrence. Cela ne s'applique qu'à quelques destinations et Téléglobe contrôle le coût des lignes privées de même que le tarif d'accès aux services concurrents.

Un marché des télécommunications outre-mer entièrement concurrentiel serait nettement avantageux pour l'économie canadienne et surtout le secteur de l'exportation.

Les premières conclusions que je viens d'énoncer m'amènent à ma première recommandation, qui va de soi. Nous recommandons que le monopole de Téléglobe ne soit pas prolongé au-delà du 31 mars 1997.

J'aimerais maintenant parler du rôle que l'entreprise dominante, le groupe Stentor, joue dans les télécommunications internationales.

Vous savez peut-être que la Loi sur la réorganisation et l'aliénation de Téléglobe Canada empêche les entreprises nationales de posséder et de contrôler Téléglobe dans une proportion de plus de 33,3 p. 100. Cela s'ajoute évidemment aux restrictions concernant la propriété étrangère qui font partie de la Loi sur les télécommunications. Je crois que les restrictions imposées aux

*[Text]*

international carrier by the domestic carrier is an important aspect, one which should be extended to all Canadian-based international carriers by including those same restrictions in the Telecommunications Act.

Mr. Chairman, this industry needs new players, not a greater role for the existing dominant players. Control of Teleglobe and new overseas carriers by the exiting domestic carriers will not lead to effective competition in the provision of international telecommunications services. Without these provisions, there is a danger that the high concentration of market power controlling the routing of international traffic will constitute a significant barrier to the implementation of true competition.

Should anybody suggest that this approach is more restrictive to that of the U.S., where AT&T, MCI, Sprint and other domestic LD carriers compete on both domestic and international markets, let me remind you that in the U.S. those carriers do not compete in the local service market.

In 1984, the Modification of Final Judgment created the AT&T divestiture, which separated it from the local operating companies and ended AT&T involvement in local services. MCI, Sprint and others have always been exclusive long-distance carriers. In my view, it is the fact that the Stentor members compete in both the local and long-distance business in Canada that makes the restrictions on their ownership of international carriers a very important aspect.

For these reasons, Mr. Chairman, my fourth conclusion is that the existing restrictions on ownership and control of international telecommunications carriers should be extended to all domestic carriers.

My second recommendation is that this be accomplished through the inclusion of those restrictions in the Telecommunications Act where they will apply to Teleglobe and other Canadian-based international carriers.

GeoReach has identified a number of other minor legislative changes which should be made as part of the new international telecommunications regime. GeoReach's submission to the Minister of Industry explains those changes in detail.

I will not take this committee's time to go into those legislative amendments, but my third recommendation would be that these suggestions, as included in the submission, should be examined by this committee and possibly included in its final report.

Mr. Chairman, GeoReach's business plan calls for the investment of \$107 million during its first five years of operation and a direct creation of 213 new jobs in Canada. This is strong evidence that competition in international telecommunications will fuel investment in what I would call the Canadian lane of the global information highway. However, new investment and job creation are only the tip of the iceberg in terms of benefit to be derived from implementing a competitive environment for international telecommunications.

*[Traduction]*

entreprises nationales à l'égard de la propriété et du contrôle de Téléglobe et de toute autre entreprise internationale représentent un aspect important qu'il faudrait appliquer à toutes les entreprises de télécommunications internationales établies au Canada en incluant les mêmes restrictions dans la Loi sur les télécommunications.

Monsieur le président, cette industrie a besoin de sang neuf. Il ne s'agit pas d'élargir le rôle des entreprises qui la dominent actuellement. Le contrôle de Téléglobe et des nouvelles entreprises étrangères par les entreprises nationales n'assurera pas une concurrence efficace dans les services de télécommunications internationales. La forte concentration du pouvoir de marché sur l'acheminement du trafic international risque d'opposer un sérieux obstacle à une véritable concurrence.

À ceux qui diront que cette approche est plus restrictive que celle des États-Unis où AT&T, MCI, Sprint et d'autres entreprises nationales se concurrencent sur le marché national et international, je répondrai que ces entreprises américaines ne se concurrencent pas sur le marché du service local.

En 1984, une nouvelle décision des autorités américaines a séparé AT&T des sociétés exploitantes locales et a mis fin au rôle qu'elle jouait dans les services locaux. MCI, Sprint et les autres ont toujours été exclusivement des entreprises de télécommunications interurbaines. À mon avis, si les restrictions concernant la propriété des entreprises internationales sont aussi importantes c'est parce que le groupe Stentor occupe à la fois le marché local et le marché de l'interurbain au Canada.

Pour ces raisons, monsieur le président, ma quatrième conclusion est que les restrictions actuelles concernant la propriété et le contrôle des entreprises de télécommunications internationales devraient être étendues à toutes les entreprises nationales.

Ma deuxième recommandation est qu'on le fasse en incluant ces restrictions dans la Loi sur les télécommunications afin qu'elles s'appliquent à Téléglobe et aux autres entreprises internationales établies au Canada.

GeoReach a mis en lumière plusieurs autres changements législatifs mineurs qui devraient faire partie du nouveau régime mis en place pour les télécommunications internationales. GeoReach expliquait ces changements en détail dans son mémoire au ministre de l'Industrie.

Je ne prendrai pas le temps de passer en revue ces changements législatifs, mais ma troisième recommandation est que votre comité examine les suggestions qui sont énoncées dans notre mémoire et les englobe éventuellement dans son rapport final.

Monsieur le président, notre plan commercial prévoit un investissement de 107 millions de dollars au cours de nos cinq premières années d'exploitation ainsi que la création directe de 213 nouveaux emplois au Canada. Cela démontre que la concurrence dans le secteur des télécommunications internationales stimulera l'investissement dans ce que j'appellerais la voie canadienne de l'infrastructure mondiale. Néanmoins, les investissements et la création d'emplois ne sont que la pointe de l'iceberg si l'on tient compte de tous les avantages qu'un climat concurrentiel apportera au secteur des télécommunications internationales.



## [Texte]

As I discussed earlier, telecommunications is for most Canadian companies not an end in itself but a means to an end; that is, it is an enabling technology. As such, it can have a major impact on the international competitiveness of those Canadian businesses that are heavy users of overseas telecommunications services. It is an oxymoron to suggest that a monopoly international carrier can help Canadian industry to be more competitive abroad.

Accordingly, Mr. Chairman, I would like to urge you and your committee to adopt in your report the three recommendations that I have made. In summary, they are:

Recommendation No. 1: That the Minister of Industry should not extend Teleglobe's monopoly past its current expiry date of March 31, 1997.

Recommendation No. 2: That the restrictions on the ownership and control of international carriers by domestic carriers should be included in the Telecommunications Act, where they will apply to Teleglobe and all new Canadian-based international carriers.

Recommendation No. 3: That GeoReach's submission to the minister should be reviewed by your committee and possibly included in your report.

In closing, Mr. Chairman, I would again like to thank you all and express my sincere appreciation for the opportunity to appear before you today. I will answer your questions now.

**The Chairman:** Thank you very much for a most excellent presentation. We are happy to be the first committee to hear about your latest enterprise, GeoReach.

When you were put on the agenda, one of the things that we wanted to hear about was TeleBermuda. In the questions that have been prepared for this committee by the Library of Parliament, the first question was: Could you tell the committee what you and TeleBermuda hope to accomplish in the short and long term? Is TeleBermuda simply a telecommunications development project for Bermuda, or are there international motives and objectives which you intend to launch from the TeleBermuda platform?

It seems to me that in your brief to the Bermuda government you did talk about becoming a hub. You have not addressed that here today. Maybe you could outline that a bit, please.

**Mr. Kedar:** Absolutely. I will be very happy to do so.

As I mentioned in my notes, we have two phases of the project. The first phase is the construction of a fibre optic cable from Bermuda to the mainland. This will allow us access to the information highway, because Bermuda is sort of isolated; it is, obviously, a dot in the Atlantic Ocean. It has now one cable, which is owned by Sprint, and Cable and Wireless, but it is the only cable that passes via Bermuda.

## [Translation]

Comme je l'ai déjà dit, les télécommunications représentent, pour la plupart des entreprises canadiennes, non pas une fin en soi, mais un moyen de parvenir à leurs fins; autrement dit, c'est une technologie habilitante. À ce titre, elle peut avoir d'importantes répercussions sur la compétitivité internationale des entreprises canadiennes qui font un grand usage des services de télécommunications outre-mer. Il est contradictoire de prétendre qu'un monopole international peut aider l'industrie canadienne à être plus concurrentielle à l'étranger.

En conséquence, monsieur le président, je vous exhorte, vous et les membres de votre comité, à adopter dans votre rapport les trois recommandations que j'ai formulées. Je les résume:

Recommandation n° 1: que le ministre de l'Industrie ne prolonge pas le monopole de Téléglobe au-delà du 31 mars 1997.

Recommandation n° 2: que les restrictions touchant la propriété et le contrôle des entreprises de télécommunications internationales par des entreprises nationales soient incluses dans la Loi sur les télécommunications afin qu'elles s'appliquent à Téléglobe et à toutes les nouvelles entreprises de télécommunications internationales établies au Canada.

Recommandation n° 3: que votre comité examine le mémoire présenté par GeoReach au ministre et l'englobe éventuellement dans son rapport.

Pour conclure, monsieur le président, je tiens de nouveau à vous remercier pour nous avoir invités à comparaître devant vous aujourd'hui. Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup pour cet excellent exposé. Nous nous réjouissons d'être le premier comité à entendre parler de votre dernière entreprise, GeoReach.

Quand nous vous avons inscrit sur notre liste de témoins, nous voulions que vous nous parliez de TeleBermuda. L'une des questions que la Bibliothèque du Parlement avait préparées à l'intention de notre comité était la suivante: Pourriez-vous nous dire ce que TeleBermuda et vous espérez accomplir à court et à long terme? TeleBermuda est-il un simple projet de développement des télécommunications pour les Bermudes ou comptez-vous atteindre des objectifs internationaux à partir de TeleBermuda?

J'ai l'impression que, dans le mémoire que vous avez adressé au gouvernement des Bermudes, vous avez parlé de devenir un réseau en étoile. Vous n'avez pas abordé cette question aujourd'hui. Peut-être pourriez-vous nous en dire un peu plus.

**M. Kedar:** Certainement. Avec plaisir.

Comme je l'ai mentionné dans mes notes, ce projet comporte deux phases. La première est l'installation d'un réseau de fibre optique allant des Bermudes au continent. Cela nous permettra d'avoir accès à l'autoroute électronique, étant donné que les Bermudes sont assez isolées; de toute évidence, il s'agit d'un petit point dans l'Océan Atlantique. Il y a déjà un câble, qui appartient à Sprint et Cable and Wireless, mais c'est le seul câble qui passe par les Bermudes.

[Text]

All communications go on this one cable. This cable had, unfortunately, some technical problems. When it fails, Bermuda, a very important banking and insurance centre where there are millions of transactions going on per day, the only means of communication is satellite, and satellite is not the preferred communication means for real time data transmission.

So there is a need for the Bermuda government, of Bermudians themselves, businesses, to have an alternative cable. But there is also a tremendous opportunity in Bermuda to build an international hub to offer the emerging carriers, the second-tier carriers which I have discussed, a clearing-house, a place to allow the traffic to and from.

Bermuda being a tax-haven jurisdiction — and I will not get into that, because we, in Canada, have a different situation — is an attraction for many small branches of major international corporations, such as Lloyd's of England and Bicardi, and others who come to Bermuda for whatever reason. They must have access to their head office and their international networks. They are accustomed to having competition in their home office, choice, innovation and services. When they come to Bermuda, which is a monopoly jurisdiction under Cable and Wireless, and do not get all of the services, and the prices are three times higher, they obviously are asking for more.

Therefore, the government, although it is a small country, has recognized the need to have a choice, an alternative, and has opted for a very progressive policy, a copy of which you are going to read in the document.

Our plan is to first allow access to the international network by building that cable, and then on that cable, which will have a huge capacity, offer international carriers an alternative route. It does not really matter if you go by Bermuda, wherever you are going — and that is maybe not very well known — for those who own international facilities, the underlying cost of transmission is very, very low. It has absolutely no relation to the settlement that two countries arrange for telecommunications services.

To give you an example, Bermuda to the U.S. — I will use the U.S. because it is a public number — is, I think, \$1.15 per minute. That is \$1.15 per minute to make a call from Bermuda to New York. The other way, it is only about 20 cents a minute. The real cost is probably five cents. Hence, there is a lot of unevenness in the international telecommunications market.

**The Chairman:** Unevenness, or profit?

**Mr. Kedar:** That depends. For those who are using it and relying on it, it is a burden. Because of that, there is obviously room for alternative carriers who may want to route traffic through Bermuda, transit traffic, to other destinations. While they are going through our hub, we will be able to offer them

[Traduction]

Toutes les communications passent par ce câble. Malheureusement, il y a eu quelques problèmes techniques. Lorsqu'il tombe en panne, les Bermudes, qui sont un centre bancaire et un centre d'assurance très important où s'effectuent quotidiennement des millions de transactions, n'ont plus que le satellite comme seul moyen de communication et le satellite n'est pas le moyen de communication idéal pour la transmission de données en temps réel.

Le gouvernement des Bermudes ou les Bermudiens et les entreprises bermudiennes ont donc besoin d'un autre câble. Mais les Bermudes offrent une excellente possibilité de construire un réseau en étoile qui offrira aux nouvelles entreprises, celles de la deuxième catégorie dont j'ai parlé, un centre international d'où le trafic pourra aller et venir.

Comme les Bermudes sont un paradis fiscal — je ne me lancerai pas dans ce sujet étant donné qu'au Canada la situation est différente — elles attirent un grand nombre de petites succursales de grandes sociétés internationales comme la Lloyd d'Angleterre et Bicardi ainsi que d'autres sociétés qui s'établissent aux Bermudes pour une raison ou pour une autre. Il faut qu'elles aient accès à leur siège social et à leurs réseaux internationaux. Dans le pays où se trouve leur siège social, elles ont l'habitude de trouver de la concurrence en ce qui concerne le choix, l'innovation et les services. Quand elles arrivent aux Bermudes où Cable and Wireless exerce un monopole et où elles n'obtiennent que des services limités qu'elles doivent payer trois fois plus cher, il est certain qu'elles réclament davantage.

Par conséquent, même si c'est un petit pays, le gouvernement a reconnu la nécessité d'offrir un choix et il a adopté une politique très progressiste dont vous avez le texte dans le document.

Notre intention est d'abord de permettre d'avoir accès au réseau international en construisant ce câble dont la capacité sera considérable et d'offrir ainsi une nouvelle route aux entreprises de télécommunications internationales. Peu importe si vous passez par les Bermudes, quelle que soit votre destination — et ce n'est peut-être pas très bien connu — pour ceux qui possèdent des installations internationales, le coût de transmission est très faible. Il n'a absolument aucun rapport avec l'entente conclue entre deux pays pour les services de télécommunications.

À titre d'exemple, des Bermudes jusqu'aux États-Unis — je prends l'exemple des États-Unis parce que c'est un chiffre public — je crois que le prix est de 1,15 dollar la minute. Il coûte 1,15 dollar la minute de faire un appel des Bermudes à New York. Dans l'autre sens, cela ne coûte que 20 cents la minute environ. Le coût réel est sans doute de 5 cents. Par conséquent, il y a beaucoup d'inégalités dans le marché des télécommunications internationales.

**Le président:** C'est une question d'inégalité ou de profit?

**M. Kedar:** Cela dépend. Pour ceux qui utilisent le service et qui comptent dessus, c'est un lourd fardeau. Pour cette raison, de nouvelles entreprises qui seraient prêtes à acheminer le trafic par les Bermudes jusqu'à d'autres destinations ont certainement leur place sur le marché. Elles passeront par notre réseau en étoile et,



[Texte]

new services on top of transport, such as 800 BPN, as well as lower rates.

So the idea is not just to cater to the Bermuda market, but to the emerging competitive market which is growing as we speak.

**Senator Bonnell:** You are installing fibre optics from Bermuda to the United States. How many fibres are you putting in that fibre optic cable?

**Mr. Kedar:** We are putting two pairs. Each one of them has a 2.5 gigabyte capacity. A gigabyte is a measure of capacity which will allow literally thousands of circuits. The capacity of the existing cable is 460 megabytes. If you take two pairs, there are going to be 5 gigabytes, which is roughly a factor of 100 more than existing cables.

It is going to be twice the capacity of CANTAT, the Teleglobe project that goes between Canada, England and Germany, which is 2.5 gigabytes. We are putting in 5 gigabytes.

Now, you ask me: Bermuda is such a small market, why would you do this?

In the international submarine cable, there was a project called Aloha, which was supposed to go from the west coast via Hawaii to Japan, and it did not come about. There is some equipment available that I have identified which I will be able to implement, because it has been built at a very attractive price. We do not need 5 gigabytes, but we are going to put it in. We are going to have an extremely high capacity.

**Senator Bonnell:** How many miles is it from Bermuda to the United States?

**Mr. Kedar:** It is about 1,000 kilometres.

**Senator Bonnell:** Are you going to strap or lace the cable that you are going to lay to something else, or are you just going to lay it on the bottom of the ocean?

**Mr. Kedar:** It is being laid. A survey has been conducted by the supplier of the cable. There are many, many submarine cables. I would like to show you a map, if I can just put my hand on it.

**Senator Hervieux-Payette:** Who was the supplier?

**Senator Bonnell:** Canadian?

**Mr. Kedar:** It is not concluded yet, but there is only a handful of people in this business. The biggest player there, of course, is AT&T, so we obviously are talking to them.

The world has a tremendous amount of fibre cables, alternate lines of fibre optics under the sea. There is tremendous capacity out there, and predictions are that within 10 to 15 years it will not be enough.

I am sure you have had presentations about the information highway and the various broadband applications of video-conferencing, video on demand, and so on. It is going to be filled up. And this is a commodity. It is not the transport which is going to drive telecommunications; it is the services that you are going to use at the end of the facility. It is what you are going to do with

[Translation]

en plus du transport, nous pourrions leur offrir de nouveaux services tels que 800 BPN et des tarifs plus bas.

Il s'agit donc non seulement de satisfaire le marché des Bermudes, mais également le nouveau marché concurrentiel qui est en train de prendre de l'expansion.

**Le sénateur Bonnell:** Vous installez un réseau de fibre optique des Bermudes jusqu'aux États-Unis. Combien de fibres mettez-vous dans ce câble?

**M. Kedar:** Nous en mettons deux paires. Chacune a une capacité de 2,5 giga-octets. Un giga-octet est une mesure de capacité qui permet d'avoir des milliers de circuits. La capacité du câble existant est de 460 méga-octets. Si vous prenez deux paires, cela donnera 5 giga-octets ce qui représente à peu près 100 fois plus que les câbles existants.

Ce câble aura deux fois la capacité de CANTAT, le câble de Téléglobe qui reliera le Canada à l'Angleterre et à l'Allemagne et dont la capacité est de 2,5 giga-octets. Nous allons installer un câble de 5 giga-octets.

Peut-être me demanderez-vous pourquoi le faire étant donné que les Bermudes sont un si petit marché?

Un projet de câble sous-marin international baptisé «Aloha» devait aller de la côte ouest au Japon en passant par Hawaï, mais il n'a pas été réalisé. Il existe de l'équipement dont je pourrais me servir, car il a été construit à un prix très intéressant. Nous n'avons pas besoin de 5 giga-octets, mais nous les installerons quand même. Notre capacité sera énorme.

**Le sénateur Bonnell:** Combien de milles séparent les Bermudes des États-Unis?

**M. Kedar:** Environ 1 000 kilomètres.

**Le sénateur Bonnell:** Allez-vous fixer le câble ou l'attacher à quelque chose d'autre ou le déposerez-vous simplement au fond de l'océan?

**M. Kedar:** Il est déposé. Le fournisseur du câble a effectué une étude. Il y a de très nombreux câbles sous-marins. Je voudrais vous montrer une carte, si je peux la trouver.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Qui est le fournisseur?

**Le sénateur Bonnell:** Un Canadien?

**M. Kedar:** Ce n'est pas encore arrêté, mais il n'y a que quelques entreprises dans ce secteur. La plus importante est évidemment AT&T et nous négocions avec elle.

Le monde est sillonné d'une énorme quantité de câbles de fibre optique sous-marins. Cela représente une capacité considérable, mais d'après les prédictions, ce ne sera plus suffisant d'ici dix à 15 ans.

Vous avez certainement entendu des témoignages au sujet de l'autoroute de l'information et des diverses applications des télécommunications à large bande, que ce soit les vidéos-conférences, la vidéo sur demande, etc. Cette autoroute sera entièrement occupée. Il s'agit d'un produit. L'avenir des télécommunications ne dépendra pas du moyen de transport, mais des

[Text]

it. We believe that this is an important Canadian initiative, by a group of investors who believe that it has a place in the international community.

**Senator Bonnell:** But you just do not lay fibre and hope that it will reach the bottom.

**Mr. Kedar:** No. There is a special ship equipped with special equipment. It is laid on the floor. In place where there is either a high current or a certain rock formation, it is actually embedded. There is a duct. In other places, it is just laid in a valley.

The surveying is done with very sophisticated mapping equipment. They survey the bottom of the sea and lay the cable so that it will not be subject to any currents or fishing trawlers. As we all know, trawlers have the habit of dragging the bottom of the sea. One of the problems that cables have is that a trawler can actually break it. It is a science in itself. Hundreds of millions of dollars are invested in submarine cables. It is an industry.

**Senator Spivak:** In terms of the innovative services and the competitive rates that you are suggesting, what sort of capital will be required for Canada to have all this happen. Where do you think that capital going to come from?

**Mr. Kedar:** I will tell you more than that; I will also tell you what it is going to be used for.

Our application to the government has the general application — you have a copy now, so will be able to see it — and a more confidential document, which is actually our business plan, that will describe the cash flow and the capital investment.

**Senator Spivak:** You are talking about your own company?

**Mr. Kedar:** I am talking about GeoReach. I am talking about the Canadian competitor, Teleglobe. I thought that is what you asked.

**Senator Spivak:** I wondered whether you might speak generally to what you foresee as the growth pattern, what that will require in terms of obtaining capital, and where you think the capital will come from.

**Mr. Kedar:** Right now there is a single infrastructure for international telecommunications services, which is Teleglobe, and it combines submarine cables and satellite station landing sites, both in the Atlantic and the Pacific.

We do not propose to duplicate all of that, but to provide a second tier of facilities by putting in landing sites connected to existing cables.

There is room for others to provide international mobile services, international telecommunications services. But at the end of the day, I do not see a lot of people duplicating all the infrastructures; it does not make sense.

[Traduction]

services que vous utiliserez au bout de la ligne. C'est ce que vous en ferez qui comptera. À notre avis, il s'agit là d'une importante initiative canadienne de la part d'un groupe d'investisseurs qui croient que le Canada a sa place dans la communauté internationale.

**Le sénateur Bonnell:** Mais vous ne vous contentez pas de mettre un câble à l'eau en espérant qu'il atteindra le fond.

**M. Kedar:** Non. On se sert d'un bateau spécialement équipé. Le câble est déposé sur le fond. Dans les endroits où il y a un fort courant ou certaines formations rocheuses, il est encastré dans une canalisation. À d'autres endroits, on se contente de le déposer dans une vallée.

Les levées sont effectuées au moyen de matériel de cartographie très perfectionné. On fait le relevé des fonds marins et on dépose le câble de façon à ce qu'il ne soit pas exposé aux courants ou aux chalutiers. Comme chacun sait, les chalutiers ont l'habitude de draguer le fond de la mer. Ils risquent de rompre les câbles. C'est toute une science. Des centaines de millions de dollars sont investis dans les câbles sous-marins. C'est une véritable industrie.

**Le sénateur Spivak:** Pour ce qui est des services novateurs et des tarifs concurrentiels que vous proposez, de quel genre de capitaux le Canada aura-t-il besoin pour réaliser tout cela? D'où viendront ces capitaux à votre avis?

**M. Kedar:** Non seulement je vais vous le dire, mais je vous dirai à quoi ils serviront.

La demande que nous avons adressée au gouvernement comprend une demande générale — dont vous avez la copie — et un document confidentiel qui constitue en fait notre plan commercial et qui indique quelle sera notre marge brute d'autofinancement et nos immobilisations.

**Le sénateur Spivak:** Vous parlez de votre propre entreprise?

**M. Kedar:** Je parle de GeoReach. Je parle du concurrent canadien, Téléglobe. Je pensais que c'est ce que vous demandiez.

**Le sénateur Spivak:** Je me demandais si vous ne pourriez pas nous décrire la croissance générale que vous prévoyez, les capitaux qui seront nécessaires et leurs sources.

**M. Kedar:** Pour le moment, il n'y a qu'une seule infrastructure pour des services de télécommunications internationales, celle de Téléglobe qui comprend à la fois des câbles sous-marins et des sites satellites, à la fois dans l'Atlantique et dans le Pacifique.

Nous n'avons pas l'intention de reproduire tout cela, mais plutôt d'offrir une deuxième série d'installations en installant des sites satellites reliés aux câbles existants.

D'autres entreprises peuvent fournir des services mobiles internationaux, des services de télécommunications internationales. Mais en fin de compte, je ne pense pas que beaucoup d'entre elles construiront des infrastructures parallèles; ce ne serait pas logique.



[Texte]

I would like to believe that people are going to join forces in using existing and new facilities. Our forecast for the implementation of the second tier of infrastructure is in the order of \$107 million, which we put forward in our —

**Senator Spivak:** A hundred and seven million?

**Mr. Kedar:** Yes. And the money is going to come from both our Canadian investors and, within the foreign ownership restrictions, from international.

**Senator Spivak:** Your recommendation here is for managed competition. You are saying that there should be competition, but there should be regulations so that you do not have dominant Canadian companies, since there will be competition and they will not dominate the market.

Will that not lead, then, to alliances with American companies? And how do you see that all working out in terms of ensuring that there will be a second tier and that there will not be monopolies by huge companies, eventually swallowing up everybody else?

**Mr. Kedar:** Today, we have a structure in Canada which prevents Stentor companies owning Teleglobe. This was done on purpose. I suggest that they should continue until we have real competition in the international services, but I am not suggesting that people are going to be prevented from entering the market, the international market.

If they are already carriers on the domestic side, they should be limited to 30 per cent ownership. Anybody else should have the privilege of entering this market at will. I am not restricting who can come in, but I would like to recommend that the existing restriction on convergence of power be maintained. Otherwise, what I can see happening is that Teleglobe — by the way, I have read their submission — would like the restriction to be removed so that the Stentor lines can buy them and create one big company. It will then, of course, be very difficult to compete with them.

Let us maintain that for a while as a safeguard to new players to come in, the same reasons that today we have those restrictions; otherwise Teleglobe would have been bought by B.C. a long ago.

**Senator Spivak:** I understand that. But what about alliances with foreign companies?

**Mr. Kedar:** I support that.

**Senator Spivak:** But will that not create exactly what you are trying to avoid through the domestic market?

**Mr. Kedar:** There are two restrictions. One is the foreign ownership restriction which is in the Telecommunications Act, and I am not proposing to change that.

**Senator Spivak:** So you say that should remain?

**Mr. Kedar:** Although I do support the Council of the Information Highway Report, the suggestion that perhaps the contents should be increased to 49 per cent. I support it. But control should remain in Canadian hands. So that is one restriction.

[Translation]

J'espère que nous joindrons nos forces et que nous utiliserons l'ensemble des installations existantes et nouvelles. L'investissement que nous avons prévu pour la nouvelle infrastructure est de l'ordre de 107 millions de dollars, comme nous l'avons indiqué dans notre...

**Le sénateur Spivak:** Cent sept millions?

**M. Kedar:** Oui. Et cet argent proviendra de nos investisseurs canadiens et, en respectant les restrictions sur la propriété étrangère, des investisseurs internationaux.

**Le sénateur Spivak:** Vous recommandez une concurrence réglementée. Vous dites qu'il doit y avoir une concurrence, mais aussi une réglementation afin que certaines entreprises canadiennes ne dominent pas le marché.

Cela ne va-t-il pas conduire à des alliances avec des sociétés américaines? Comment assurer, selon vous, l'existence d'une deuxième catégorie d'entreprises et éviter les monopoles de méga-sociétés qui finiront par gober toutes les autres?

**M. Kedar:** Au Canada, nous avons actuellement une structure qui empêche le groupe Stentor de devenir propriétaire de Téléglobe. Cela a été fait délibérément. Ces mesures devraient rester en place jusqu'à ce que nous ayons une véritable concurrence dans les services internationaux, mais je ne suggère pas d'empêcher les gens d'accéder au marché international.

Si ce sont déjà des entreprises nationales, il faudrait les limiter à une participation de 30 p. 100. Tous les autres devraient pouvoir accéder à ce marché. N'importe qui devrait pouvoir le faire, mais je recommanderais que l'on maintienne les restrictions actuelles à l'égard de la convergence du pouvoir. Autrement, Téléglobe — dont j'ai lu le témoignage — voudrait que ces restrictions soient levées afin que le groupe Stentor puisse l'acheter et créer une grande société. Il serait alors très difficile de la concurrencer.

Maintenons ces restrictions pour protéger les nouveaux arrivants, pour les raisons qui nous ont incités à les instaurer; autrement, BCE aurait racheté Téléglobe il y a longtemps.

**Le sénateur Spivak:** Je comprends. Mais que pensez-vous des alliances avec des entreprises étrangères?

**M. Kedar:** Je suis pour.

**Le sénateur Spivak:** Mais cela ne va-t-il pas créer exactement ce que vous essayez d'éviter sur le marché national?

**M. Kedar:** Il y a deux restrictions. La première est la restriction concernant la propriété étrangère que prévoit la Loi sur les télécommunications et que je ne propose pas de modifier.

**Le sénateur Spivak:** Vous dites qu'il faudrait la maintenir?

**M. Kedar:** J'approuve la recommandation du Conseil de l'autoroute électronique visant à porter le contenu à 49 p. 100. Je suis pour, mais le contrôle devrait rester entre des mains canadiennes. C'est donc une restriction.

[Text]

The other one is the close ownership, if you like, between domestic and international should be limited so that we do not create a giant. We already have that. BCE now has 80 per cent of the business. If we let them have international as well, we will not have competition.

**Senator Spivak:** You see that within the short-term or the long-term as enhancing and maintaining real competitiveness, and that will bring us untold benefits as a country.

**Senator Eyton:** There was a time when I spent a lot of time in Bermuda, but I do not now. One of the reasons was the telephone communication back to the mainland and elsewhere.

You used the example of Bermuda-New York telephone calls: \$1.15 and 20 cents. The cost for a call from Bermuda to New York is \$1.15; New York-Bermuda, 20 cents, against a cost of five cents.

Can you give us the equivalent numbers for calling back and forth between Canada and Bermuda, and can you also allocate that amongst the different participants in the charge? I would like to know what Teleglobe's share of the call, for example, and so on.

**Mr. Kedar:** I have a bit of a problem because Teleglobe's settlement is a confidential matter, believe it or not, because it is a monopoly. Their settlements with other countries is not a public number. It just shows you what competition is all about.

**Senator Eyton:** Well, what is the cost for me?

**Mr. Kedar:** I know what it is, but I cannot really discuss it. It is quite similar to the one in the U.S.

**Senator Eyton:** Tell me the cost for me calling from here to Bermuda, for example. Is it 20 cents?

**Mr. Kedar:** No, it is not, because you have to pay the settlement that Teleglobe has artificially maintained with Bermuda.

**Senator Eyton:** This cannot be a secret. There must be a rate book somewhere.

**Mr. Kedar:** The rate which you pay today is probably in the order of 40 or 45 cents.

**Senator Hervieux-Payette:** Probably.

**Mr. Kedar:** Almost twice as much as in the U.S.

**Senator Eyton:** So in the context you are saying it is twice as expensive?

**Mr. Kedar:** Yes, but it is still less than the other way around, a lot less.

**Senator Eyton:** Yes. Until you get in the business, I presume.

**Mr. Kedar:** That is right. And others. In the U.S., for instance, it is very interesting because three, or more than three — the major carriers are able to provide very attractive outgoing

[Traduction]

Pour ce qui est de la deuxième, la possibilité de posséder à la fois une entreprise nationale et une entreprise internationale devrait être limitée afin de ne pas créer de géant. Il y en a déjà un. BCE possède maintenant 80 p. 100 du marché. Si nous la laissons se lancer également sur le marché international, il n'y aura pas de concurrence.

**Le sénateur Spivak:** Vous pensez qu'à court ou à long terme, cela va accroître et préserver une véritable concurrence et se révéler extrêmement avantageux pour notre pays.

**Le sénateur Eyton:** À une certaine époque, j'ai passé beaucoup de temps aux Bermudes, mais plus maintenant. C'était notamment à cause de la mauvaise liaison téléphonique avec le continent et les autres pays.

Vous avez cité l'exemple des appels téléphoniques entre les Bermudes et New York, qui coûtent 1,15 dollar et 20 cents de l'autre. Pour appeler des Bermudes à New York, il vous en coûte 1,15 dollar et de New York aux Bermudes, 20 cents alors que le coût réel est de 5 cents.

Pourriez-vous nous donner des chiffres équivalents pour les appels entre le Canada et les Bermudes et nous dire comment le prix exigé se répartit entre les divers participants? Je voudrais savoir quelle est la part de Téléglobe, par exemple.

**M. Kedar:** Cela me pose un problème, parce que l'entente avec Téléglobe est confidentielle, croyez-le ou non, du fait qu'il s'agit d'un monopole. Ses ententes avec les autres pays ne sont pas publiques. Cela vous montre ce que représente la concurrence.

**Le sénateur Eyton:** Combien cela me coûte-t-il?

**M. Kedar:** Je connais le chiffre, mais je ne peux pas vraiment en parler. C'est à peu près le même qu'aux États-Unis.

**Le sénateur Eyton:** Dites-moi combien je dois déboursier pour appeler d'ici aux Bermudes, par exemple. Est-ce 20 cents?

**M. Kedar:** Non, car vous devez payer l'entente que Téléglobe a maintenue artificiellement avec les Bermudes.

**Le sénateur Eyton:** Cela ne peut pas être un secret. Il doit y avoir un tarif quelque part.

**M. Kedar:** Le tarif que vous payez aujourd'hui est sans doute de 40 ou 45 cents.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Probablement.

**M. Kedar:** Presque deux fois plus qu'aux États-Unis.

**Le sénateur Eyton:** Par conséquent, dans ce contexte, c'est deux fois plus cher?

**M. Kedar:** Oui, mais c'est quand même moins cher que dans l'autre sens, beaucoup moins.

**Le sénateur Eyton:** Oui. Jusqu'à ce que vous offriez ce service, je suppose.

**M. Kedar:** C'est exact. Avec d'autres. Aux États-Unis, par exemple, c'est très intéressant parce qu'au moins trois entreprises... les grandes entreprises de télécommunications peuvent offrir



[Texte]

rates because they are getting very high rates for incoming, where in other countries there is no competition.

So they are basically subsidizing the international by offering sometimes below cost on the domestic side as far as outgoing rates. They can do that because they are getting a very high return.

That is very, very artificial and it is changing, like the whole world settlement is changing slowly, and it is not an easy thing to do. If you have one country where there is only one carrier and it is corresponding with other countries where there are two or three, you are creating that pressure on the rates.

**Senator Eyton:** You said that Teleglobe and its monopoly "makes us uncompetitive". Can you quantify that a little? You seem reluctant sometimes to give me a chapter and verse, but I would like to know. Can you comment on the cost and the service that we get now going out of Canada on international calls relative to the American experience, where in fact there is strong competition in that sector?

**Mr. Kedar:** I do not have the numbers in my head, but in the submissions that I think Fonorola made to Industry Canada there is a table, a comparison.

**Senator Eyton:** I wanted you to comment on that.

**Mr. Kedar:** My opinion is that on average the cost — I am talking about the tariff, the base tariff, if you like, the international DDD, not the 800, that Canadian rates are in the order of 20 per cent higher than they are in the U.S.

**Senator Eyton:** Presumably, that would be the effect here, the benefit to us here, if GeoReach became a reality here in Canada.

**Mr. Kedar:** Absolutely.

**Senator Eyton:** Which presumably will be some time in 1997 or afterward, if you get your way.

**Mr. Kedar:** April 1997 is when the monopoly mandate ends. It cannot end before, because it was extended until then.

But for us to get ready, we need to know about a year before, April next year, so that we can build up the company and actually start the service in April 1997. The best proof, by the way, of disparity in pricing is the fact that there is a lot of bypass. The term "bypass" means that Canadian carriers, rather than giving the traffic to Teleglobe as they are supposed to right now, are actually routing it over facilities to the U.S. and connecting with a U.S. carrier who then carries it to Europe or anywhere else in the world.

The rates are such that buying or leasing facilities to connect to U.S. carriers, paying that cost plus the cost of the termination through a U.S. carrier, is cheaper than just handing it to Teleglobe.

Teleglobe resells it. About 15 to 20 per cent of their traffic is actually being bypassed. If there were no bypass, there would be room for a second carrier in Canada to carry that traffic, and it would not hurt Teleglobe at all.

[Translation]

des tarifs très attrayants pour les appels qui sortent du pays parce qu'elles obtiennent des tarifs très élevés pour ceux qui arrivent d'autres pays où il n'y a pas de concurrence.

Elles subventionnent donc leurs services internationaux en offrant parfois des tarifs inférieurs au prix de revient. Elles peuvent le faire parce qu'elles ont un rendement très élevé.

Cette situation est très artificielle et elle évolue, tout comme la situation mondiale évolue lentement, mais ce n'est pas facile. Si un pays où il n'y a qu'une seule entreprise correspond avec d'autres pays où il y en a deux ou trois, cela exerce des pressions sur les tarifs.

**Le sénateur Eyton:** Vous dites que Téléglobe et son monopole nous empêche d'être concurrentiels. Pourriez-vous quantifier cela un peu? Vous semblez hésiter à entrer dans les détails, mais je voudrais savoir. Pourriez-vous nous parler des tarifs et des services que nous obtenons actuellement au Canada pour les appels internationaux par rapport aux États-Unis, où il y a une forte concurrence dans ce secteur?

**M. Kedar:** Je n'ai pas les chiffres en tête, mais je crois que le mémoire présenté par Fonorola, je pense, à Industrie Canada, il y a un tableau comparatif.

**Le sénateur Eyton:** Je voulais votre opinion.

**M. Kedar:** Mon opinion est qu'en moyenne — je parle du tarif de base, si vous voulez, pour l'interurbain automatique international et non pas le numéro 800 — les tarifs canadiens dépassent d'environ 20 p. 100 ceux des États-Unis.

**Le sénateur Eyton:** Nous aurons donc avantage à ce que GeoReach devienne une réalité au Canada.

**M. Kedar:** Absolument.

**Le sénateur Eyton:** Ce qui sera sans doute en 1997 ou après, si vous obtenez ce que vous voulez.

**M. Kedar:** C'est en avril 1997 que le monopole prend fin. Il ne peut pas s'arrêter avant étant donné qu'il a été prolongé jusque-là.

Mais pour que nous nous préparions, il faut que nous connaissions la décision du gouvernement environ un an avant, soit en avril prochain, afin de pouvoir édifier la compagnie et commencer le service en avril 1997. La meilleure preuve de la disparité des prix est que les installations de Téléglobe sont largement contournées. Je veux dire par là qu'au lieu de passer par Téléglobe, comme elles sont censées le faire, les entreprises canadiennes acheminent le trafic vers les installations des États-Unis, qui le redirigent vers l'Europe ou une autre région du monde.

Les tarifs sont tellement élevés qu'il revient moins cher d'acheter ou de louer des installations pour se relier aux entreprises américaines et de payer le coût du relais que de passer par Téléglobe.

Téléglobe fait de la revente. Elle perd environ 15 à 20 p. 100 du trafic qui lui est destiné. Autrement, une deuxième entreprise canadienne pourrait acheminer ce trafic sans que cela ne fasse le moindre tort à Téléglobe.

[Text]

**Senator Hervieux-Payette:** Actually, there was such a great business for AT&T in Canada because they were doing exactly that for all the multi-national corporations that were here. Their wire goes across, and they do all their international calls, but not with Teleglobe. It is over there. It is a \$300 million, maybe more, business per year for AT&T in Canada.

In fact, they do not own facilities. They just make sure that it is being connected with their own system. Not only are we depriving Teleglobe, but also Teleglobe has been, in fact, guilty of doing that. If they had charged rates that were comparable, there would be no need to have even those sorts of bypass arrangements.

**The Chairman:** Is the \$300 million figure a hard figure?

**Senator Hervieux-Payette:** That figure was correct a year ago. I know that the private line arrangement between the U.S. and Canada for AT&T was certainly in that range, if not more now.

**Senator Eyton:** Is your favourite scenario one where you would see two or three international carriers and a limited number of domestic carriers as well?

How complicated do you want that matrix to be? Do you want there to be 100 domestic carriers and two international carriers, you and Teleglobe? What is the ideal scenario that you propose?

**Mr. Kedar:** I would like the market to determine that. The market determines the domestic. There are probably 100 out there, maybe five major ones. There is Stentor, and then Sprint and Sprint Canada and Unitel and Fonorola. So the market really determines how many there are.

I think under those scenarios that I portrayed, where there is ownership restriction, both foreign and by domestic carriers of international, that the market will dictate it. If it is two or three or four, I do not know, but it is definitely not 100.

I definitely do not recommend a duopoly. Anybody should be able to come in and make the investment, if it is in a narrow band of mobile satellite or data transmission or VPN, or whatever. There should be no rules about where you are allowed to come in. If you are an innovator, an entrepreneur, and you see an opportunity, come in and do your service.

However, I recommend that we do not concentrate it all into one group of companies, the way it has been in the past. Despite the fact that regulation has been relaxed, the market power remains in one group, and you will not see competition.

**Senator Hervieux-Payette:** Maybe we should continue along that line. Is there a possibility, for instance, with the cable itself to have several companies joining in and laying the cable, because the fixed installation cost is very high? When it comes to that, the value-added services, or at least the technology that you have to use at the receiving end, will make the difference. A cable is a cable. If several companies form a consortium, each

[Traduction]

**Le sénateur Hervieux-Payette:** En fait, AT&T a réalisé d'excellentes affaires au Canada parce que c'est précisément ce qu'elle faisait pour toutes les multinationales établies chez nous. Elles font tous leurs appels internationaux sans passer par Téléglobe. Cela représente un marché annuel de 300 millions de dollars et peut-être plus pour AT&T au Canada.

En fait, elle ne possède pas d'installations. Elle veille seulement à ce qu'elles soient reliées à son propre réseau. Non seulement cela fait du tort à Téléglobe, mais Téléglobe en est responsable. Si elle avait exigé des tarifs comparables, il n'aurait pas été nécessaire de la contourner.

**Le président:** Ces 300 millions de dollars représentent-ils un chiffre précis?

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Ce chiffre était exact il y a un an. Je sais que les lignes privées offertes par AT&T entre les États-Unis et le Canada représentaient certainement ce chiffre, sinon davantage maintenant.

**Le sénateur Eyton:** L'idéal serait-il, selon vous, qu'il y ait deux ou trois entreprises de télécommunications internationales, ainsi qu'un nombre limité d'entreprises nationales?

Comment verriez-vous les choses? Voulez-vous qu'il y ait une certaine d'entreprises nationales et deux entreprises internationales, vous et Téléglobe? Quel est le scénario idéal que vous proposez?

**M. Kedar:** Je voudrais que le marché le détermine. C'est lui qui détermine la situation nationale. Il y a sans doute une centaine d'entreprises dont cinq grandes. Il y a Stentor, Sprint, Sprint Canada, Unitel et Fonorola. C'est donc le marché qui détermine le nombre de participants.

Selon les scénarios que j'ai décrits et qui prévoient des restrictions sur la propriété, tant pour les entreprises étrangères que nationales de télécommunications internationales, c'est le marché qui décidera. J'ignore s'il y en aura deux, trois ou quatre, mais certainement pas 100.

Je ne recommande absolument pas de duopole. Tout le monde devrait pouvoir s'implanter sur le marché en investissant dans des services mobiles, des services de transmission de données, des réseaux privés virtuels ou autre chose. Aucune règle ne devrait limiter l'accès. Si vous êtes innovateur, entrepreneur et si vous voyez un débouché, vous devriez pouvoir offrir vos services.

Je recommande toutefois de ne pas tout concentrer dans un groupe d'entreprises comme par le passé. Même si la réglementation a été assouplie, le pouvoir du marché reste entre les mains d'un seul groupe, et cela empêche la concurrence.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Nous devrions peut-être continuer dans cette veine. Pour le câble, est-il possible, par exemple, que plusieurs entreprises s'associent pour poser le câble étant donné que les frais d'installation sont très élevés? Dans ce genre de marché ce sont les services à valeur ajoutée ou du moins la technologie que vous utilisez au bout de la ligne qui distingueront les entreprises les unes des autres. Un câble est un



[Texte]

one providing different services, you will not have to lay ten cables one after the other, because it might be very expensive.

In England, cable and telephone united. They would just put one hole in the ground; one operation. However, there were two facilities being installed at the same time. Is it possible, in your opinion, that even competitors would join together in putting these cables together?

**Mr. Kedar:** This is what is happening today with the major players, AT&T, MCI, BT. The whole gamut of cables across the Atlantic are jointly owned by those carriers. We, in GeoReach, are not proposing to lay cables all over the world. We are proposing to buy what is called IRUs, indivisible right of use. It is similar to a condominium arrangement where there is a cable and you buy capacity on it.

**Senator Hervieux-Payette:** You share.

**Mr. Kedar:** Yes, you share. You own that for the life of the cable, which is about 20 or 25 years. During that time, on that portion that you have invested in, you can provide any services you want. So absolutely, sharing is the only way to do it.

**Senator Hervieux-Payette:** If you are in the business of transcontinental traffic — because I suspect there will be a lot of traffic between Asia; it doesn't go the other way around. It goes in our territory or in the U. S. I suppose maintenance would be difficult through the Himalayas and things like that. I suppose that is the only way you can lay the cable from an Asiatic country coming here and going to Europe.

**Mr. Kedar:** With respect to the Teleglobe monopoly and its relation with Stentor, where they have an agreement on using domestic, Canada is losing a lot of transit traffic between east and west. That is because the American carriers — there is more than one, obviously — are able to compete for that transit traffic and offer Far East and European companies a lot more in traffic transit rate.

We are always interested in creating that type of competition in Canada and creating lower transit rates. We will use the Sprint and Fonorola facilities rather than those of Stentor in order to compete end to end. We will not be forced to use only Stentor because that is what Teleglobe committed to you today. They have a very cosy arrangement. They share each other's facilities. That has been the old monopoly, and they basically own the market.

You are absolutely right — Canada is losing.

Britain is very aggressive in attempting to become the hub for European countries. Germany, France and Italy will route a lot of traffic via the U.K. As a consequence, they will be ahead of other companies in introducing international resale. They have two international carriers. Canada is lagging behind, and if we do

[Translation]

câble. Si plusieurs entreprises forment un consortium en fournissant chacune des services différents, vous n'aurez pas à installer dix câbles l'un après l'autre, ce qui pourrait être très coûteux.

En Angleterre, le câble et le téléphone se sont associés. Ils ne creusent qu'un trou dans le sol. Néanmoins, deux services sont installés en même temps. Est-il possible, selon vous, que même des concurrents s'unissent pour installer ces câbles?

**M. Kedar:** C'est ce que font déjà les principales entreprises, AT&T, MCI et BT. Elles possèdent ensemble tout le réseau de câbles qui traversent l'Atlantique. GeoReach n'a pas l'intention de poser des câbles dans le monde entier. Nous proposons d'acheter ce qu'on appelle des IRU, autrement dit, des droits d'utilisation indivisibles. C'est une entente de copropriété selon laquelle vous achetez une certaine capacité sur un câble.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Vous le partagez.

**M. Kedar:** Oui, vous le partagez. Vous possédez ces droits pendant toute la vie utile du câble qui est de 20 ou 25 ans. Au cours de cette période, vous pouvez fournir tous les services que vous voulez sur la portion du câble dans laquelle vous avez investi. Par conséquent, le partage est certainement la seule façon de procéder.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Si vous êtes dans le secteur des télécommunications transcontinentales... car je suppose qu'il y aura beaucoup de trafic avec l'Asie; cela ne circule pas dans l'autre sens. Les communications arrivent chez nous ou aux États-Unis. La traversée de l'Himalaya et les autres obstacles doivent poser des problèmes d'entretien. Je suppose que la seule façon d'installer le câble est de partir d'un pays d'Asie, d'arriver jusqu'ici et d'aller ensuite en Europe.

**M. Kedar:** Pour ce qui est du monopole de Téléglobe et de ses relations avec Stentor, avec qui elle a une entente pour l'utilisation des installations nationales, le Canada perd une bonne partie du trafic entre l'Est et l'Ouest. C'est parce que les entreprises américaines — et il y en a évidemment plus qu'une — peuvent concurrencer Téléglobe pour ce trafic et offrir aux sociétés d'Extrême-Orient et d'Europe des tarifs beaucoup plus avantageux.

Nous tenons beaucoup à créer ce genre de concurrence au Canada et à baisser les tarifs pour le transit. Nous nous servirons des installations de Sprint et de Fonorola plutôt que de celles de Stentor d'un bout à l'autre. Nous ne serons pas obligés de nous servir uniquement de Stentor parce que Téléglobe s'y est engagée envers vous aujourd'hui. Stentor et Téléglobe ont conclu une entente très commode. Chacun utilise les installations de l'autre. Ce monopole leur a permis de posséder entièrement le marché.

Vous avez parfaitement raison... le Canada y perd.

La Grande-Bretagne s'efforce très énergiquement de devenir une plaque tournante pour les pays européens. L'Allemagne, la France et l'Italie achemineront une bonne partie de leur trafic par le Royaume-Uni. Les Britanniques seront donc en avance sur les autres sur le plan de la revente internationale. Ils ont deux

[Text]

nothing, we will be left behind. I have said that, and I am saying it again.

**Senator Hervieux-Payette:** I wanted you to put that on the record. We are talking about Canada losing billions of dollars instead of millions of dollars. Given Teleglobe's monopoly, carriers with lower prices, such as Fonorola, were not awarded the contract to carry the western portion.

To give you an idea of size, the first section, the Halifax-Montreal-Toronto portion, went at, let's say, \$62 a mile. For the western portion, Toronto-Vancouver, where there was competition, the price went down to \$42 a mile. Fonorola's price was \$37. The contract was awarded at \$42. This is for international traffic only. This is for thousands of miles. This gets us out of international traffic for real international business. This is a gold mine opportunity for Canada because we have much easier access to the Asiatic market. The distance is shorter and more direct. The U.S. is like a web. You lose a lot of mileage. The quality would not have been the same. We just lost that opportunity last year.

It is important to have other competitors in the market so that they can do what has not been done in the past. Perhaps then the other companies will rethink their sweet, 10-year deal. They did not have to lay one single cable. It is already on the ground. They did not have to make any investment.

Bell has four people on the board of Teleglobe. If the Bell people are not on Stentor, my name is not Hervieux-Payette. Who makes the decisions? These four abstain from decisions, but we certainly know that they exercise a bit of influence before decisions are made.

**Mr. Kedar:** There was a good reason why Marconi made the original trans-Atlantic call from Canada and not from the United States.

**Senator Hervieux-Payette:** For that reason.

**Mr. Kedar:** For that reason exactly. We are losing the dominance we had with our first satellite. We know the history of Canadian telecommunications. We are falling behind. We must really do something.

**The Chairman:** My next question deals with things that we, as legislators, would like to have your view on vis-à-vis the United States.

Recently, Mr. McLennan, who is the President of Bell Canada Limited, stated publicly that Canada is lagging behind other countries in providing timely and appropriate legislation to the new technological environment, particularly relating to the elimination of local telephone service subsidiaries and barriers to cross-industry licensing of telecommunications and cable television.

[Traduction]

entreprises internationales. Le Canada est à la traîne et si nous ne faisons rien, nous nous laisserons distancer. Je l'ai dit et je le répète.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Je tenais à vous l'entendre dire. Le Canada perd non pas des millions de dollars, mais des milliards. Étant donné le monopole de Téléglobe, les entreprises qui offrent des prix moins élevés, comme Fonorola, n'ont pas obtenu le contrat pour le secteur de l'Ouest.

Pour vous donner une petite idée des choses, la première section, le corridor Halifax-Montréal-Toronto, a été adjugée à disons, 62 dollars le mille. Pour la partie ouest, Toronto-Vancouver, où il y avait de la concurrence, le prix est tombé à 42 dollars le mille. Le prix de Fonorola était de 37 dollars. Le contrat a été adjugé à 42 dollars. C'est seulement pour le trafic international. Cela représente des milliers de milles. Cela nous permet d'avoir accès au véritable marché international. Le Canada pourrait trouver là une vraie mine d'or étant donné que nous avons beaucoup plus facilement accès au marché asiatique. La distance est plus courte et plus directe. Les États-Unis sont comme un réseau en étoile. Il y a beaucoup de va-et-vient inutile. La qualité n'aurait pas été la même. C'est une bonne occasion que nous avons ratée l'année dernière.

Il est important d'avoir d'autres concurrents sur le marché afin qu'ils puissent faire ce qui n'a pas été fait jusqu'ici. Les autres entreprises voudront peut-être alors réviser l'entente qu'elles ont conclue pour dix ans. Elles n'ont pas eu à poser un seul câble. Il était déjà dans le sol. Elles n'ont pas eu à faire le moindre investissement.

Bell a quatre représentants au conseil d'administration de Téléglobe. Si les gens de Bell ne siègent pas au conseil d'administration de Stentor, je ne m'appelle pas Hervieux-Payette. Qui prend les décisions? Ces quatre personnes s'abstiennent de participer aux prises de décisions, mais nous savons bien qu'elles exercent une certaine influence avant que les décisions ne soient prises.

**M. Kedar:** Si Marconi a fait le premier appel transatlantique à partir du Canada et non pas des États-Unis, c'était pour une bonne raison.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Pour cette raison.

**M. Kedar:** Précisément pour cette raison. Nous perdons l'avantage que nous avait conféré notre premier satellite. Nous connaissons l'histoire des télécommunications canadiennes. Nous sommes en train de perdre du terrain. Nous devons agir.

**Le président:** Ma question suivante concerne des choses sur lesquelles, en tant que législateurs, nous aimerions connaître votre opinion vis-à-vis des États-Unis.

Récemment, M. McLennan, qui est le président de Bell Canada Limited, a déclaré publiquement que le Canada était en retard sur les autres pays pour ce qui est d'adapter sa législation au nouveau contexte technologique, surtout en ce qui concerne l'élimination des filiales de services téléphoniques locaux et des obstacles qui s'opposent à l'octroi de licences pour l'exploitation conjointe de services de télécommunications et de câblodistribution.



[Texte]

Is Canadian lagging behind other countries — you have already said “yes” — most notably our largest competitor country, the United States? Both the Senate and the House of Representatives in the United States have adopted telecommunications bills involving massive deregulation which will soon be amalgamated by Congress and sent to the President for his signature before the end of this year. Have you reviewed those bills? What can you say about them? What should we be looking at in Canada as a result of those bills?

**Mr. Kedar:** I will make a general comment about the comparison between the United States and Canadian.

Competition officially came to the United States in 1984 with the diversification of AT&T and the creation of international carries such as MCI and Sprint. It has been 11 years or more, and competition in the United States has created a market share. AT&T, the old monopoly, has about 60 percent of domestic traffic, whereas the others have 40 per cent.

Canada only instituted competition three years ago, in 1992. The Stentor group of companies, particularly internationally, have more than 85 per cent of the market. We have a long way to go before Canada can adopt further deregulation. That may just kill the baby before it has a chance to grow.

The competitive industry in Canada is in its infancy. It needs safeguards. By deregulating, you are not creating any regulation at all. What may happen is that, by default, we will move back into a monopoly. That is not the jurisdiction of the CRTC. That would fall under the purview of the Bureau of Competition. We have some work to do there as well to give the Bureau of Competition powers in the area of telecommunications.

There are two minds as to where regulatory supervision should be. Should it be with the Bureau of Competition or with the CRTC? We must come to grips with that question as competitors are moving more and more to have a market share and become players, not just a starter.

Without getting into specifics, it is my nature to support competition. It should be as free as possible in a free enterprise system. However, too much freedom will sometimes create a situation where a dominant player takes advantage of its position.

**The Chairman:** That was Senator Spivak's very point, that you really want a form of regulated competition because we are in our infancy.

**Mr. Kedar:** Yes, but we want to ensure that there are no bottlenecks or dominant positions to prevent the evolution of competition, which should be based on price, quality and choice. The customers should decide, not anyone else. However, if the customer cannot get to the new service for whatever reason, then there should be some regulation.

**Mr. Christian Tacit, Legal Counsel, TeleBermuda International Ltd.:** By way of comparison, telecommunications legislation in Canada has been recently and significantly amended with the passage of the Telecommunications Act and its enactment in 1993.

[Translation]

Le Canada est-il en retard par rapport à d'autres pays — vous avez déjà dit «oui» — et surtout par rapport à notre principal concurrent, les États-Unis? Le Sénat et la Chambre des représentants des États-Unis ont adopté des projets de loi sur les télécommunications qui prévoyaient une déréglementation massive et que le Congrès enverra bientôt au président pour qu'il y appose sa signature avant la fin de cette année. Avez-vous examiné ces projets de loi? Que pouvez-vous en dire? Que devrait envisager le Canada à la suite de ces mesures?

**M. Kedar:** Je ferai une comparaison générale entre les États-Unis et le Canada.

La concurrence a été instaurée officiellement aux États-Unis en 1984 avec la diversification de AT&T et la création d'entreprises de télécommunications internationales comme MCI et Sprint. Cela remonte à 11 ans ou plus et la concurrence s'est taillée une place sur le marché. AT&T, l'ancien monopole, possède environ 60 p. 100 du trafic intérieur et les autres se partagent 40 p. 100.

Le Canada a instauré la concurrence il y a trois ans seulement, en 1992. Le groupe Stentor possède plus de 85 p. 100 du marché, surtout pour ce qui est des télécommunications internationales. Nous avons beaucoup de chemin à faire avant que le Canada ne puisse pousser plus loin la déréglementation. Cela risque d'étouffer l'initiative dans l'oeuf.

La concurrence n'est qu'à ses débuts au Canada. Elle a besoin d'être protégée. La déréglementation ne laisse plus le moindre règlement. Cela risque de nous ramener à une situation de monopole. Ce n'est pas du ressort du CRTC. Cela relève plutôt du Bureau de la concurrence. Nous avons du travail à faire de ce côté-là également pour conférer des pouvoirs au Bureau de la concurrence dans le domaine des télécommunications.

Il y a deux écoles de pensée quant à l'organisme qui devrait assurer une supervision. Doit-il s'agir du Bureau de la concurrence ou du CRTC? Nous devons régler cette question si l'on veut que des entreprises concurrentes puissent vraiment s'implanter sur le marché au lieu d'y faire une simple tentative.

Sans entrer dans les détails, je suis naturellement pour la concurrence. Elle doit être aussi libre que possible dans un système de libre entreprise. Néanmoins, trop de liberté amène parfois le plus fort à profiter de son avantage.

**Le président:** C'est ce que faisait valoir le sénateur Spivak, à savoir que vous souhaitez une concurrence réglementée parce que nous en sommes encore à nos débuts.

**M. Kedar:** Oui, mais nous voulons être certains que rien n'empêchera la concurrence laquelle doit se fonder sur les prix, la qualité et le choix. Ce sont les clients qui doivent décider, et personne d'autre. Cependant, si le client ne peut pas accéder aux nouveaux services pour une raison ou pour une autre, il faut qu'il y ait une certaine réglementation.

**M. Christian Tacit, conseiller juridique, TeleBermuda International Ltd.:** À titre de comparaison, la législation canadienne sur les télécommunications a été récemment modifiée dans une large mesure avec l'adoption de la Loi sur les télécommunications en 1993.

[Text]

One of the important features of that legislation is that it provides regulators and the government with a great deal of flexibility with regard to regulatory scrutiny. It is not so much having ongoing regulated competition as allowing for a natural transition.

**The Chairman:** Like forbearance and exemptions.

**Mr. Tacit:** Right. The forbearance and exemption powers in the act are sufficient to deal with those kinds of situations. As markets become more truly competitive, and the market power of the existing dominant powers diminishes, recourse to those powers can be had to the extent appropriate.

GeoReach has sought a greater harmonization of the Teleglobes Canada Reorganization and Divestiture Act, with the provisions of the Telecommunications Act, to enable the government and regulators such as the CRTC to exercise those powers in an appropriate fashion and to allow for that transition to take place.

**The Chairman:** Thank you very much. If no one has any further questions, I want to thank you very much, Mr. Kedar. You are truly a pioneer in many of the things you have done in telecommunications. You have come a long way from being a minor reseller to what you are doing today.

**Senator Eyton:** Have you ever done anything easy?

**Mr. Kedar:** Well, I have a lot of fun doing it. Thank you very much.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

L'une des caractéristiques importantes de cette loi est qu'elle confère aux organismes de réglementation et au gouvernement une grande latitude en ce qui concerne la supervision. Il ne s'agit pas tant d'avoir une concurrence réglementée que de favoriser une transition naturelle.

**Le président:** Comme les pouvoirs d'abstention et d'exemption.

**M. Tacit:** En effet. Les pouvoirs d'abstention et d'exemption que prévoit la loi sont suffisants pour remédier à ce genre de situation. Au fur et à mesure que les marchés deviendront plus concurrentiels et que le pouvoir des entreprises dominantes actuelles diminuera, ces pouvoirs seront utilisés dans la mesure où ils se révéleront nécessaires.

GeoReach a cherché à obtenir une meilleure harmonisation de la Loi sur la réorganisation et l'aliénation de Téléglobe Canada avec les dispositions de la Loi sur les télécommunications, afin de permettre au gouvernement et aux organismes de réglementation comme le CRTC d'exercer ces pouvoirs selon les besoins et de favoriser cette transition.

**Le président:** Merci beaucoup. Si personne n'a d'autres questions à poser, je tiens à vous remercier infiniment, monsieur Kedar. Vous faites vraiment oeuvre de pionnier dans le secteur des télécommunications. Vous avez fait beaucoup de chemin depuis vos débuts comme revendeur.

**Le sénateur Eyton:** Votre tâche a-t-elle jamais été facile?

**M. Kedar:** C'est un travail qui me procure beaucoup de satisfaction. Merci beaucoup.

La séance se poursuit à huis clos.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

#### WITNESSES—TÉMOINS

*From TeleBermuda International Limited:*

Mr. Michael Kedar, Chairman and Chief Executive Officer;  
Mr. Donald Ford, Managing Partner of *DA Ford and Associates*, Advisor to *TeleBermuda*;  
Mr. Christian S. Tacit, Legal Counsel.

*From Industry Canada:*

Pierre Gagné, Director, International Telecommunications Policy and Coordination, Telecommunications Policy Division;  
Hélène Cholette-Lacasse, Senior Advisor, International Telecommunications Policy;  
Suzanne Latrémouille, Policy Analyst.

*From the Department of Foreign Affairs and International Trade:*

Dan Roseman, Advisor and Negotiator, Telecommunications and Cultural Industries.

*De TeleBermuda International Limited:*

M. Michael Kedar, président directeur général;  
M. Donald Ford, directeur général associé de *DA Ford and Associates*, conseiller de *TeleBermuda*;  
M. Christian S. Tacit, conseiller juridique.

*D'Industrie Canada:*

Pierre Gagné, directeur, Politique internationale des télécommunications et coordination, Direction de la politique des télécommunications;  
Hélène Cholette-Lacasse, conseillère principale, Direction de la politique des télécommunications;  
Suzanne Latrémouille, conseillère en politique.

*Du ministère des Affaires étrangères et Commerce international:*

Dan Roseman, conseiller et négociateur, Télécommunications et industries culturelles.



CA1  
1019  
-783



First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

---

SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Transport and Communications

# Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

---

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

---

Wednesday, November 29, 1995

Le mercredi 29 novembre 1995

Issue No. 33

Fascicule n° 33

**Ninth Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

---

**Neuvième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

---

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(or Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, P.C.	Thériault
Johnson	

*\* Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Roux substituted for that of the Honourable Senator Thériault. (November 9, 1995)

The name of the Honourable Senator Thériault substituted for that of the Honourable Senator Roux. (November 28, 1995)

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(ou Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, c.p.	Thériault
Johnson	

*\* Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Roux est substitué à celui de l'honorable sénateur Thériault. (Le 9 novembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Thériault est substitué à celui de l'honorable sénateur Roux. (Le 28 novembre 1995)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, November 29, 1995  
(39)

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 3:03 p.m.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Davey, Eyton, Hervieux-Payette, Johnson, Roberge, Spivak and Sylvain.(9)

*In attendance:* Mr. Dan Shaw, from the Research Branch of the Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The Clerk of the Committee presided over the election of an acting chairperson.

The Honourable Senator Roberge moved, that the Honourable Senator Spivak preside over the meeting.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Spivak took the Chair.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

**WITNESSES:**

*From Clearnet Communications Inc.:*

Robert C. Simmonds, Chairman;

John H. Phillips, Vice-President.

Mr. Simmonds made a statement and, with Mr. Phillips, answered questions.

At 4:25 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mercredi 29 novembre 1995  
(39)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 h 03, dans la pièce 356-S de l'édifice du Centre.

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Davey, Eyton, Hervieux-Payette, Johnson, Roberge, Spivak et Sylvain (9).

*Également présent:* M. Dan Shaw, du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Le greffier du comité préside à l'élection d'un président suppléant.

L'honorable sénateur Roberge propose que l'honorable sénateur Spivak préside la séance.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Spivak occupe le fauteuil.

Le comité poursuit son étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995.

**TÉMOINS:**

*De Clearnet Communications Inc.:*

Robert C. Simmonds, président;

John H. Phillips, vice-président.

M. Simmonds fait une déclaration et, aidé de M. Phillips, répond aux questions.

À 16 h 25, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

*Le greffier du comité,*

Tõnu Onu

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, November 29, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 3:00 p.m., to continue its study on Canada's International Competitive Position in Telecommunications.

**Mr. Tōnu Onu, Clerk of the Committee:** Honourable senators, I see a quorum. In the absence of the chairman and the deputy chairman, I would ask for a motion to have a senator preside over today's meeting.

Do I have a motion to that effect?

**Senator Roberge:** I propose that Senator Spivak chair today's meeting.

**The Clerk:** Is that motion agreed to?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Clerk:** Carried. I will ask Senator Spivak to take the chair.

**Senator Mira Spivak** (*Acting Chairman*) in the Chair.

**The Acting Chairman:** I would like to welcome the two gentlemen that are here today from Clearnet Communications, Mr. Robert Simmonds, who is the Chairman, and Mr. John A. Phillips, who is the Vice-President.

In the background information provided to the committee about Clearnet, there were some very interesting statements about the company, among them the suggestion that if corporate chutzpah awards were granted, Clearnet would have been the 1994 runaway winner. The article also used terms like "glamorous", and so on.

Hence, we look forward with great interest to your presentation. Since the committee has just received a copy of your speaking notes, you may go through your presentation in any detail that you wish. Following that, I know there will be a great many questions from the senators.

**Mr. Robert C. Simmonds, Chairman, Clearnet Communications Inc.:** With me today is John Phillips, Clearnet's Vice-President and General Counsel. I would also like to have been joined today by Clearnet's President, Mr. George Cope, and our CFO, Mr. Bob McFarlane; however, they are currently in the United States in connection with Clearnet's offering of \$150 million U.S. high yield senior discount notes.

We will be delivering to the office of each of you a package which includes various pieces of information about the company. Perhaps that is the information package to which you referred; nonetheless, each of you will be receiving that.

We are here today to discuss the financial, regulatory and competitive environment in which all Canadian wireless telecommunications operators must survive. We are not here to complain,

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 29 novembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 heures, pour poursuivre son examen de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**M. Tōnu Onu, greffier du comité:** Honorables sénateurs, je vois qu'il y a quorum. En l'absence du président et du vice-président, je vous demanderai de proposer une motion pour qu'un sénateur préside la séance d'aujourd'hui.

Quelqu'un propose-t-il une motion en ce sens?

**Le sénateur Roberge:** Je propose que le sénateur Spivak préside la séance d'aujourd'hui.

**Le greffier:** La motion est-elle adoptée?

**Des voix:** Adopté.

**Le greffier:** Adopté. Je vais demander au sénateur Spivak de bien vouloir occuper le fauteuil.

**Le sénateur Mira Spivak** (*présidente suppléante*) occupe le fauteuil.

**La présidente suppléante:** Je voudrais souhaiter la bienvenue aux deux messieurs qui sont ici aujourd'hui pour représenter Clearnet Communications, M. Robert Simmonds, président et M. John A. Phillips, vice-président.

La documentation que le comité a reçue au sujet de Clearnet contenait des renseignements très intéressants au sujet de cette entreprise et laissait notamment entendre que si l'on discernait aux sociétés un «prix du culot», c'est Clearnet qui l'aurait remporté en 1994. L'article parlait également de société «prestigieuse», et ainsi de suite.

C'est donc avec beaucoup d'intérêt que nous allons vous entendre. Comme le comité vient de recevoir la copie de votre mémoire, vous pouvez entrer dans les détails autant que vous le voudrez. Ensuite, je sais que les sénateurs auront de nombreuses questions à vous poser.

**M. Robert C. Simmonds, président, Clearnet Communications Inc.:** Je suis accompagné aujourd'hui de John Phillips, vice-président et conseiller juridique de Clearnet. J'aurais souhaité que le président de Clearnet, M. George Cope et notre agent financier principal, M. Bob McFarlane, se joignent à moi; malheureusement, ils se trouvent actuellement aux États-Unis où ils s'occupent de notre offre de bons à prime de premier rang et à haut rendement d'une valeur de 150 millions de dollars américains.

Nous ferons parvenir au bureau de chacun d'entre vous de la documentation sur notre société. C'est peut-être celle dont vous avez parlé, mais quoi qu'il en soit, chacun d'entre vous la recevra.

Nous sommes ici aujourd'hui pour discuter du climat financier, réglementaire et concurrentiel dans lequel doivent survivre toutes les entreprises canadiennes de télécommunications sans fil. Nous



*[Texte]*

nor to make any specific recommendations or changes. We have confidence that both Industry Canada and the CRTC understand the issues and the nature of our business and will continue to develop the policy framework appropriately.

Clearnet is a Canadian controlled and managed company, with its head office in Pickering, Ontario. Our vision is to become one of Canada's primary national telecommunications companies.

There are three parts to our corporate story so far: First, Clearnet is the largest operator of specialized mobile radio — SMR — wireless communications networks in Canada. We were founded in 1984 and have grown to serve 54,000 subscribers in every major population area and traffic corridor across the country. SMR services typically are dispatch services which provide one-to-many, push-to-talk capability in a local area.

I have brought with me an SMR radio typical of those used by our customers today. This is the portable version, used by messengers, security guards, police, and so on. There is a larger version, which is installed in vehicles, including truck fleets, ambulances and so on.

Second, Clearnet is currently building out a new \$400 million all-digital enhanced SMR — ESMR — wireless communications network. We are about to become Canada's first wireless communications company to provide fully integrated enhanced dispatch, or group calling, mobile telephone, text messaging with acknowledgement, or paging, and mobile data services, all on one network, all accessible to users through just one handset. I have also brought with me an early generation ESMR handset, and point out to you the four-services-in-one integrated nature of the unit.

Our ESMR buildout is being done in stages, the first of which extends through the Windsor to Quebec City traffic corridor. The first major phase of this buildout will be completed in mid-1996. Thereafter, we will build out the Vancouver lower mainland and Calgary-Edmonton corridor.

The ESMR product offering will be targeted to industrial, commercial and professional users of wireless services, many of whom already utilize more than one service at the same time; for instance, a pager and a cellular telephone, or a cellular telephone and a dispatch radio.

Third, Clearnet has applied for a national 30 MHz spectrum licence to offer personal communications services, or PCS, to complement our business communications network. We expect that the Minister of Industry, the Honourable John Manley, will announce the licence awards in the near future. We will deploy PCS primarily to serve the consumer market, with the intention of eventually competing with wired telephones to provide local telecommunications services.

*[Translation]*

ne sommes pas ici pour nous plaindre ni pour faire des recommandations précises. Nous sommes convaincus qu'Industrie Canada et le CRTC comprennent le problème et la nature de notre entreprise et qu'ils continueront à élaborer leur politique en conséquence.

Clearnet est une entreprise sous contrôle canadien dont la direction est canadienne et qui a son siège social à Pickering en Ontario. Notre but est de devenir l'une des premières entreprises de télécommunications nationale du pays.

Jusqu'ici, notre champ d'activité comprend trois éléments: premièrement, Clearnet est le principal fournisseur de services de radio mobile spécialisée et de réseaux de communications sans fil au Canada. Notre société a été fondée en 1984 et dessert maintenant 54 000 abonnés répartis dans chacune des grandes villes et chacun des corridors de trafic du pays. Les services de radio mobile spécialisée ou SMR sont généralement des services de dépêche qui permettent de communiquer par radio dans une région locale.

J'ai apporté avec moi une radio mobile comme celles qu'utilisent actuellement nos clients. C'est la version portative dont sont équipés les messagers, les gardiens de sécurité, les policiers, et bien d'autres. Il y a un modèle plus gros qui est installé à bord des véhicules notamment des camions et des ambulances.

Deuxièmement, Clearnet est en train de construire un nouveau réseau de communications sans fil entièrement numérique pour un service de radio mobile spécialisée améliorée ou ESMR. Nous sommes sur le point de devenir la première entreprise de télécommunications sans fil du Canada qui fournira des services de dépêche entièrement intégrés ou d'appels de groupe, de téléphone mobile, de messagerie textuelle, de radio messagerie ainsi que des services mobiles de transmission de données, tout cela sur un même réseau auquel les usagers auront accès au moyen d'un même combiné. J'ai également apporté une première version du combiné ESMR et, comme vous pouvez le voir, cela vous donne accès à quatre services.

Nous construisons notre réseau en plusieurs tronçons dont le premier traversera le corridor Windsor-Québec. La première phase des travaux doit être terminée au milieu de 1996. Ensuite, nous construirons le tronçon qui couvrira la région de Vancouver et le corridor Calgary-Edmonton.

Notre service ESMR s'adresse aux usagers de l'industrie, du monde des affaires et des professions libérales dont un bon nombre utilisent déjà plus d'un service en même temps, par exemple, une pagette et un téléphone cellulaire ou un téléphone cellulaire et une radio BP.

Troisièmement, Clearnet a demandé une licence nationale afin de pouvoir diffuser sur 30 MHz, de façon à offrir des services de communications personnelles qui compléteront notre réseau de communications d'affaires. Nous nous attendons à ce que le ministre de l'Industrie, l'honorable John Manley, annonce prochainement les licences qui seront accordées. Notre service de communications personnelles s'adressera principalement au marché de consommation, et notre intention est de concurrencer les compagnies de téléphone pour les télécommunications locales.

*[Text]*

The wireless industry is expected to grow rapidly well into the next decade. Wireless services, such as cellular, SMR, ESMR and PCS, are forecast to grow from their current 10 per cent penetration rate in Canada to a 30 per cent penetration rate in ten years.

In our view, this growth will be the result of a shift in perceived values. Home computers, VCRs and answering machines have evolved from novelty gadgets to commonplace, if not compulsory, household utilities, taken for granted today almost as much as indoor plumbing. Wireless telephones will become part of our lives in much the same way.

PCS will be a when-you-want, where-you-want and how-you-want telephone service. The notion of calling a place will be anachronistic. One will always call a person who will have a phone turned on and at hand, even though it might be switched to voicemail, call-forwarding on some other convenience tool.

Government policy strongly favours the introduction of sustainable competition and the provision of innovative services, such as PCS, to as many Canadians as possible. Both the Minister of Industry and his department, on the one hand, and the CRTC on the other are, in our view, well aware of the changes that must be made before true and sustained competition can be established. We will address three of the key conditions required to establish sustainable competition in our industry.

The first of these is the ability to raise capital on a global scale and the extent to which the government's requirements for Canadian ownership and control restrict that ability. The most critical obstacle confronting new entrants to the telecommunications industry is the need for substantial amounts of capital. To provide you with a rough sense of scale, I note that for our first three buildout stages of ESMR we predict capital expenditures of about \$400 million. Our PCS expectations are approximately double that.

Cleartnet has raised approximately \$250 million in the last 13 months. In October 1994, we completed our initial public offering for \$121 million. Our around-the-world selling effort resulted in less than half of the capital coming from Canada, most coming from the United States, and some sourced in Europe and the Far East. Cleartnet's shares trade on the Toronto Stock Exchange, the Montreal Exchange and NASDAQ in New York.

Earlier this month, Cleartnet completed a \$125 million bank financing with a Canadian chartered bank. Currently, Cleartnet is marketing high yield senior discount notes in the United States, and we expect to raise \$150 million U.S., or approximately

*[Traduction]*

Le secteur des télécommunications sans fil devrait connaître une croissance rapide d'ici la prochaine décennie. Les services sans fil tels que le téléphone cellulaire, la radio mobile spécialisée, la radio mobile spécialisée améliorée et les services de communications personnelles devraient voir leur taux de pénétration, qui est actuellement de 10 p. 100 au Canada, passer à 30 p. 100 d'ici dix ans.

À notre avis, cette croissance résultera d'une transformation dans les valeurs. Les ordinateurs personnels, les magnétoscopes et les répondeurs téléphoniques qui, au début, faisaient figure de gadgets, sont maintenant des appareils que les gens trouvent normal d'avoir chez eux au même titre que des appareils ménagers. Les téléphones sans fil s'immisceront dans notre vie quotidienne à peu près de la même façon.

Les services de communications personnelles permettront de téléphoner quand on le veut, où on le veut et comme on le veut. L'appel à un lieu fixe deviendra un anachronisme. On appellera une personne qui aura toujours un téléphone sous la main, que ce téléphone soit branché sur la messagerie vocale, le renvoi automatique ou tout autre service.

La politique gouvernementale est nettement en faveur d'une concurrence viable et la fourniture de services novateurs comme les services de communications personnelles au maximum de Canadiens. Le ministre de l'Industrie et son ministère d'une part et le CRTC, d'autre part, sont parfaitement au courant des changements à apporter avant qu'une véritable concurrence ne puisse être établie. Nous passerons en revue trois des conditions clés à remplir pour créer une concurrence viable dans notre secteur.

La première est la capacité à trouver des capitaux sur le marché mondial et la mesure dans laquelle les exigences concernant la propriété et le contrôle canadiens limitent cette capacité. Le principal obstacle à surmonter pour les nouvelles entreprises qui se lancent sur le marché des télécommunications est la nécessité de disposer de capitaux importants. Pour vous donner une petite idée des capitaux nécessaires, je souligne que pour construire les trois premiers tronçons de notre réseau ESMR, nous pensons faire des immobilisations d'environ 400 millions de dollars. Pour notre service de communications personnelles, nous nous attendons à devoir dépenser le double.

Cleartnet a réussi à lever environ 250 millions de dollars au cours des 13 derniers mois. En octobre 1994, notre émission initiale d'actions nous a permis de recueillir 121 millions de dollars. Comme nous avons cherché à vendre nos actions dans le monde entier, moins de la moitié de nos capitaux viennent du Canada. Nos capitaux viennent principalement des États-Unis et en partie d'Europe et d'Extrême-Orient. Les actions de Cleartnet sont cotées à la Bourse de Toronto, à la Bourse de Montréal et au NASDAQ, à New York.

Au début du mois, Cleartnet a contracté un prêt de 125 millions de dollars auprès d'une banque à charte canadienne. Cleartnet est actuellement en train de vendre des bons à prime de premier rang et à haut rendement aux États-Unis, ce qui devrait rapporter



*[Texte]*

\$200 million Canadian. With luck, we will complete that transaction early in December.

Clearnet sources capital from non-Canadian markets because, as they say, that is where the money is. Canadian capital markets appear to have a less aggressive attitude to new competition. Hopefully, this is merely Canadian conservatism and not a result of the money pools being unwilling to support new players because of commitments to incumbent telecommunications companies.

As you know, the Telecommunications Act restricts the foreign ownership of voting shares and control-in-fact in non-Canadian hands. Clearnet has been financially engineered and structured to ensure that these requirements are met, while still providing attractive opportunities to potential investors from any country.

Clearnet is controlled by Lenbrook Inc., which is a Pickering-based electronics distributor owned primarily by my father and our family, and secondarily by Lenbrook's employees. While Clearnet was private, Lenbrook received the private placement support of the Great Lakes Group and OMERS. In addition, Clearnet received support from a Chicago venture capital company by the name of Madison Dearborn Capital Partners.

Prior to the initial public offering, Clearnet acquired the SMR assets of Motorola Canada and thereby virtually doubled in size. Motorola, with our consent, split its resulting equity interest in Clearnet with a company called Nextel. Nextel provides SMR and ESMR services in the United States just as we do in Canada. Both of us are acquiring our ESMR products primarily from Motorola.

A great deal of effort went into designing the appropriate share structure that would allow Lenbrook and other Canadian pre-IPO shareholders to maintain control, while at the same time allowing both Motorola and Nextel the rights to proportionate board of directors representation and, most importantly, providing the international public with an attractive share opportunity.

We tried to design a share structure so that the publicly traded share would be a voting share. This could not be done without seriously restricting the liquidity of the shares. There would be substantial administrative difficulties and time delays inherent in keeping track of the citizenship of every purchaser, as well as the uncertainty of trade closures if the ownership level were near the limit. Instead, the publicly traded shares are Class A non-voting shares. Nevertheless, the share offering was successful and we have had no complaints.

Lenbrook owns more than 60 per cent of the voting shares through its ownership of the Class B shares, while Motorola has approximately 1.3 per cent and Nextel 1.7 per cent of the voting shares. This compares with Motorola's total equity position of 23.3 per cent of Clearnet and Nextel's 27.3 per cent, each through their special Class C and D shares. Each of these partners has the

*[Translation]*

150 millions de dollars américains ou environ 200 millions de dollars canadiens. Si tout va bien, cette transaction sera terminée au début de décembre.

Clearnet trouve ses capitaux sur les marchés étrangers, car c'est là que se trouve l'argent. Le marché des capitaux canadien semble moins enthousiaste vis-à-vis de la nouvelle concurrence. Nous espérons que cela traduit seulement un certain conservatisme et non pas le fait que le marché des capitaux n'est pas prêt à soutenir de nouveaux joueurs simplement en raison de ses engagements envers les entreprises de télécommunications qui détiennent actuellement le marché.

Comme vous le savez, la Loi sur les télécommunications limite la propriété étrangère des actions avec droit de vote et le contrôle détenu par des non-Canadiens. Clearnet a été financée et structurée de façon à répondre à ces exigences tout en offrant des possibilités attrayantes aux investisseurs potentiels de l'étranger.

Clearnet est contrôlée par Lenbrook Inc., une société distributrice d'électronique de Pickering qui appartient principalement à mon père et à notre famille et également aux employés de Lenbrook. Avant que Clearnet n'offre ses actions au public, Lenbrook a bénéficié de l'appui de Great Lakes Group et OMERS. De plus, elle a obtenu le soutien financier d'une société de capital risque de Chicago dénommée Madison Dearborn Capital Partners.

Avant son émission initiale d'actions, Clearnet a fait l'acquisition de l'actif de Motorola Canada relatif aux services de radio mobile spécialisée et, ce faisant, elle a pratiquement doublé de taille. Avec notre autorisation, Motorola a partagé sa participation dans Clearnet avec une société dénommée Nextel. Nextel fournit des services SMR et ESMR aux États-Unis, tout comme nous le faisons au Canada. Motorola est le principal fournisseur de produits que nos deux sociétés utilisent pour ces services.

Nous nous sommes efforcés de concevoir notre structure de financement de façon à ce que Lenbrook et les autres actionnaires canadiens puissent maintenir leur contrôle tout en permettant à Motorola et à Nextel d'être représentées au conseil d'administration proportionnellement à leur participation et surtout, de façon à offrir des actions intéressantes aux investisseurs internationaux.

Nous voulions faire en sorte que les actions cotées en bourse soient des actions avec droit de vote. Ce n'était pas possible sans limiter sérieusement la liquidité des actions. Cela aurait posé de sérieux problèmes administratifs, des retards du fait qu'il aurait fallu vérifier la citoyenneté de chaque acheteur et de l'incertitude si le niveau de propriété frisait la limite. Les actions cotées en bourse sont donc des actions de classe A sans droit de vote. Néanmoins, l'offre d'actions a été un succès et nous n'avons pas reçu de plaintes.

Lenbrook possède plus de 60 p. 100 des actions avec droit de vote, qui sont des actions de classe B, tandis que Motorola en possède 1,3 p. 100 et Nextel, 1,7 p. 100. Motorola a une participation totale de 23,3 p. 100 dans Clearnet et Nextel de 27,3 p. 100, chacune sous la forme d'actions spéciales de classe C et de classe D. Chacun de ces associés a le droit d'élire deux

*[Text]*

right to elect two directors to the board, while Lenbrook elects the remaining seven directors.

To enable all shareholders the right to stock market liquidity, because only the Class A shares are listed for trading on the markets, all shares are convertible into Class A shares. A transfer restriction agreement is in place among the key shareholders to ensure that follow-up offers are made to Class A shareholders to enable them to participate in any premium on a change of control of the company. This is fairly common, although complicated, by the multiple jurisdictional nature of Clearnet's share ownership. This share structuring or, as my colleague John Phillips refers to it, our capital geometry, has proven to be successful in design.

Even if this share "geometry" passes the test in the Telecommunications Act, the control-in-fact issue must still be addressed. In Clearnet's case, there is no issue at all. There are no contracts or arrangements that would in any way suggest that anyone beyond Lenbrook, management and the board has any kind of control or substantial influence on the company.

We note that the control-in-fact issue has recently gained attention with the AT&T/Unitel matter and Call-Net's current petition to the CRTC. Although we have no recommendations on the application of this difficult and extremely fact-specific point of law, we do wish to note that these controversies can breed uncertainty and in some situations may result in increased difficulty in receiving financing.

As to alliances with both Canadian and foreign companies, I would just like to say that we have found our relations with Motorola and Nextel to be most advantageous. They reflect a common interest and a perception of mutual value and, as a practical matter, are unconnected to share ownership or control questions. Motorola and Clearnet attempt to work together in partnership in the course of our ESMR buildout, and thereby achieve the best results for both customer and supplier. Nextel and Clearnet share material interests as operators and as common customers of Motorola.

In our PCS application process, we implemented a related concept that we view as important. We enlisted about 30 "Friends of Clearnet", starring ComDev and Research In Motion, to work with us both on our ESMR program and on our PCS program. These Friends of Clearnet are Canadian small and medium-sized enterprises who have niche market expertise, usually of an extremely technical nature.

To our own advantage and the advantage of each Friend of Clearnet, we strongly believe that we can provide developmental assistance for new products and services, and, if promising, introduce the products to one of our suppliers. The small Canadian company will be able to work with Clearnet, a senior operator and service provider. Once the right level of development has been reached, they can obtain an introduction to global scale vendors with a view to obtaining a global mandate for their niche product.

*[Traduction]*

membres du conseil d'administration et Lenbrook choisit les sept autres.

Pour que tous les actionnaires aient droit à la liquidité de leurs actions, comme seules les actions de classe A sont cotées en bourse, toutes les actions sont convertibles en actions de classe A. Les principaux actionnaires ont conclu une entente de façon à ce que des offres de suivi soient faites aux détenteurs d'actions de classe A pour leur permettre de profiter de toute prime sur un changement de contrôle de la société. C'est une pratique courante, mais cela se complique en raison de la façon dont la propriété des actions de Clearnet est structurée. Cette structure ou, comme l'appelle mon collègue John Phillips, la géométrie de notre capital, a donné de bons résultats.

Même si cette géométrie de notre capital répond aux exigences de la Loi sur les télécommunications, il ne faut pas perdre de vue la question du contrôle effectif. Dans le cas de Clearnet cela ne pose aucun problème. Aucun contrat ou aucune disposition ne permet de croire qu'à part Lenbrook, la direction et le conseil d'administration, qui que ce soit exerce un contrôle ou une influence importante sur l'entreprise.

La question du contrôle effectif a retenu de nouveau l'attention dans le cadre du dossier AT&T-Unitel et de la demande que Call-Net vient d'adresser au CRTC. Nous n'avons pas de recommandations à formuler quant à l'application de cette exigence complexe, mais nous tenons à souligner que ce genre de controverse peut susciter un climat d'incertitude et rendre le financement encore plus difficile.

Pour ce qui est des alliances avec des entreprises canadiennes et étrangères, je tiens seulement à dire que nos relations avec Motorola et Nextel ont été très avantageuses. Elles reflètent nos intérêts communs, les avantages mutuels qu'elles nous apportent et, sur le plan pratique, elles sont sans rapport avec les questions de propriété ou de contrôle. Motorola et Clearnet s'efforcent de travailler ensemble dans le cadre d'un partenariat pour la construction de notre réseau ESMR afin que nous obtenions les meilleurs résultats tant dans l'intérêt de la clientèle que des fournisseurs. Nextel et Clearnet sont à la fois exploitants du réseau et clients de Motorola.

Pour ce qui est de notre service de communications personnelles, nous avons adopté un concept que nous croyons important. Nous avons convaincu une trentaine d'Amis de Clearnet, dont notamment ComDev et Research in Motion, de travailler avec nous à notre programme ESMR et notre service de communications personnelles. Ces Amis de Clearnet sont des PME canadiennes généralement spécialisées dans des domaines extrêmement techniques.

Dans notre intérêt comme dans celui de chaque Ami de Clearnet, nous sommes convaincus de pouvoir contribuer à la mise au point de nouveaux produits et services et, si ces derniers sont prometteurs, nous pourrions les proposer à l'un de nos fournisseurs. Les PME canadiennes pourront travailler avec Clearnet, un exploitant et fournisseur de services important. Une fois leur produit mis au point, il pourra être proposé à des fournisseurs mondiaux et avoir ainsi des débouchés mondiaux.



## [Texte]

The second issue we would like to address is licence fees and their alternative, auctions. This is related to the capital issue, in that it directly affects the amount of capital needed for initial entry into the telecommunications business, and thus the likelihood of sustained competition. By auctions, we refer to the PCS spectrum licence auctions ongoing in the United States. We contrast this to Industry Canada's licensing approach which involves annual licence fees.

We believe that the government has made the right choice in avoiding the use of auctions. Perhaps it is worth reviewing some of the points that we raised with Industry Canada and the Department of Finance earlier this year.

By requiring a significant outlay of capital up front, auctions amount to a serious barrier to entry into the telecommunications industry by small and medium-sized businesses.

By consuming the pool of available capital for an initial payment, auctions make it more difficult to finance the all-important infrastructure, subscriber and applications investments, and the development of more robust competition at better prices with faster innovation.

The current consultative process requires applicants to develop solid business plans leading to stable investment. Auctions are considerably more unpredictable and, in result, jeopardize the achievement of social objectives.

By implying a greater degree of ownership in the licensed spectrum, auctions reduce the government's flexibility in managing radio spectrum in response to changing technology and user needs.

The primary reason for the use of auctions in the United States is the avoidance of litigation against regulators. However, in Canada, the Radiocommunication Act clearly puts discretion in the hands of the minister, on the advice of his department.

Industry Canada has an excellent record of setting licence fees at reasonable levels. For example, the two cellular companies together pay annual fees of approximately \$50 million. Prior to auctions in United States, licensing fees were nominal.

By being able to manage licence fees, Industry Canada is able to:

1. Maximize stability and predictability.
2. Ensure Industry Canada maintains flexibility to keep control over the spectrum.
3. Implement policies which foster economic benefits, such as the establishment of enabling technologies that will generate growth.

## [Translation]

La deuxième question que nous voudrions aborder est celle des droits de licence et de l'autre solution, la vente de droits aux enchères. C'est une question reliée à celle du financement en ce sens qu'elle se répercute directement sur le montant de capitaux requis pour s'implanter sur le marché des télécommunications et donc sur les possibilités de concurrence viables. Nous faisons allusion aux ventes aux enchères de licences pour les services de communications personnelles qui ont lieu actuellement aux États-Unis. Nous comparons cette façon de procéder avec les droits de licence annuels qu'exige Industrie Canada.

À notre avis, le gouvernement a eu raison de ne pas recourir aux ventes aux enchères. Peut-être vaut-il la peine de revenir sur certains arguments que nous avons invoqués avec Industrie Canada et le ministère des Finances plus tôt cette année.

En exigeant une importante mise de fonds initiale, les ventes aux enchères dressent un sérieux obstacle devant les petites et moyennes entreprises qui désirent entrer sur le marché des télécommunications.

Comme la mise de fonds qu'exigent les enchères absorbe les capitaux disponibles, il est plus difficile de financer l'infrastructure et les investissements et cela empêche de développer une concurrence plus robuste à de meilleurs prix grâce à des innovations plus rapides.

Le processus de consultation actuel exige que les requérants élaborent de solides plans d'affaires conduisant à un investissement stable. Les enchères sont beaucoup plus imprévisibles et compromettent donc la réalisation des objectifs sociaux visés.

En conférant, dans une plus large mesure, la propriété du spectre à des intérêts privés, les enchères réduisent la latitude dont le gouvernement dispose pour gérer le spectre radio en fonction de l'évolution de la technologie et des besoins des usagers.

Si les États-Unis ont recours aux enchères c'est avant tout pour éviter des poursuites contre les organismes de réglementation. Néanmoins, au Canada, la Loi sur la radio confie clairement au ministre des pouvoirs discrétionnaires qu'il exerce avec les conseils de son ministère.

Industrie Canada a jusqu'ici établi les droits de licence à des niveaux raisonnables. Par exemple, les deux compagnies de téléphone cellulaire payent ensemble des droits annuels d'environ 50 millions de dollars. Aux États-Unis, avant que les enchères ne soient instituées, les droits de licence étaient minimes.

En étant en mesure de gérer les droits de licence, Industrie Canada peut:

1. Accroître au maximum la stabilité et la prévisibilité.
2. Conserver la latitude voulue pour contrôler le spectre.
3. Mettre en oeuvre des politiques ayant des avantages économiques tels que l'établissement de technologies habilitantes qui favoriseront la croissance.

*[Text]*

4. Implement policies that foster social benefits such as lower consumer prices and faster innovation through increased competition.

5. Encourage the efficient use of spectrum.

6. Match revenues and expenses to permit rational planning, maximize capital invested in infrastructure, and apply cash flow efficiently.

In the short term at least, if PCS licence fees are comparable to those paid by the established cellular carriers, this would create an impediment to financing by new entrants. We have therefore requested a graduated fee structure in the initial PCS service period. Once new entrants are firmly established, they should be on an equal cost base with existing service providers. To do otherwise would be counterproductive to the establishment in Canada of sustainable competition and the provision of innovative services to the most Canadians.

The final issue we would like to discuss is the broad regulatory environment. Key changes are critical to the establishment of sustained competition.

The future of competition between new wireless companies and established wired telephones monopolists depends to a very high degree on the outcome of current CRTC proceedings on a number of issues, such as unbundling, local number portability, co-location, joint marketing prohibitions and continued tariff adjustments. In all of these issues, clear and timely decisions in favour of competition will be required to ensure that consumers are offered the greatest variety of cost-effective and innovative communication services.

Similarly, we expect that Industry Canada will establish policies that will permit new PCS players to compete on a balanced playing field with the current cellular duopolists, which have established brand names, public acceptance and considerable capital resources. Policies should include cellular resale, mandatory interconnection of IS41 and CCS7 services, no head start on PCS introduction, and, as mentioned above, a licence fee structure sensitive to the capital requirements of new entrants.

Once new policies to neutralize the competitive advantages inherited through historical monopolies or duopolies are established, they need to be enforced. It has been suggested in some quarters that the Bureau of Competition Policy may be best suited to manage competition in the telecommunications marketplace, as it does in most other markets.

*[Traduction]*

4. Mettre en oeuvre des politiques ayant des avantages sociaux tels que de faibles prix à la consommation et une innovation plus rapide grâce à une concurrence accrue.

5. Favoriser l'utilisation efficace du spectre.

6. Faire correspondre les recettes et les dépenses pour faire une planification rationnelle, obtenir un rendement maximal des capitaux investis dans l'infrastructure et utiliser efficacement la marge brute d'autofinancement.

Au moins à court terme, si les droits de licence des services de communications personnelles se comparent à ceux que payent les compagnies de téléphone cellulaire, cela empêcherait de nouveaux arrivants d'obtenir le financement requis. Nous avons donc demandé que le barème des droits de licence soit graduel. Une fois les nouveaux arrivants solidement établis sur le marché des services de communications personnelles, leurs coûts devraient être les mêmes que ceux des fournisseurs existants. Une politique différente nuirait à la mise en place d'une concurrence viable au Canada et empêcherait de fournir des services novateurs à la plupart des Canadiens.

La dernière question que nous aimerions aborder est celle de la réglementation. Des changements clés s'imposent pour créer une concurrence viable.

L'avenir de la concurrence entre les nouvelles compagnies de télécommunications sans fil et les compagnies de téléphone qui détiennent actuellement un monopole dépend dans une très large mesure de l'issue des audiences que le CRTC tient actuellement sur plusieurs questions telles que le dégroupement, la transférabilité du numéro local, la co-localisation, les interdictions visant la commercialisation conjointe et les redressements de tarifs continus. Pour toutes ces questions, il faudra prendre des décisions en faveur de la concurrence pour que les consommateurs puissent obtenir le plus grand choix possible de services de communications économiques et novateurs.

Également, nous nous attendons à ce qu'Industrie Canada établisse des politiques qui permettront aux nouveaux fournisseurs de services de communications personnelles de concurrencer sur un pied d'égalité le duopole actuel du téléphone cellulaire qui dispose de marques de commerce bien établies, de l'acceptation du public et de capitaux considérables. Ces politiques devraient notamment viser la revente de services cellulaires, l'interconnexion obligatoire des services IS41 et CCS7, l'absence d'avantages pour le lancement des services de communications personnelles et, comme nous l'avons vu ci-dessus, des droits de licence tenant compte des besoins de capitaux des nouveaux fournisseurs.

Une fois que de nouvelles politiques seront mises en place pour neutraliser les avantages dont disposent les monopoles ou les duopoles, il faudra les faire respecter. On a laissé entendre, dans certains milieux, que le Bureau de la politique de concurrence serait le mieux placé pour gérer la concurrence dans le marché des télécommunications, comme il le fait dans la plupart des autres marchés.



[Texte]

Clearnet views the CRTC as the primary policeman of the telecommunications industry during this transition period until there is balanced competition without the historical advantages in the hands of the current monopolists and duopolists. The Bureau of Competition Policy will, during this transition, play a subordinate though growing role.

We think that the CRTC has the ability to enforce enthusiastically the new regulatory framework to ensure sustained competition. The CRTC has at its disposal sections 72 and 73 of the Telecommunications Act. Hopefully, these will be applied robustly and expeditiously to provide civil remedies and criminal sanctions in cases of unjust discrimination, undue preference or undue advantage, to name a few of the possible infringements.

The Bureau of Competition Policy does not have such capacity and is restricted to a much more limited set of legal tools to enforce competition in a growing and rapidly changing telecommunications sector.

Once the industry has matured, and the inherited advantages of monopolies and duopolies are neutralized, the telecommunications market will be like any other, though perhaps more prone to change. By then, the Bureau of Competition Policy may have recourse to speedier and more effective remedies.

We have tried to provide you with some of the Clearnet story. We believe that we are a real-life example which demonstrates that successful multi-national capital financing and rapid growth are possible under the current Telecommunications Act, and we hope that you will find our submission of value in your deliberations.

We look forward to a firmly enforced and pro-competitive regulatory environment. This will be necessary for financial markets to develop and maintain confidence in the ability of new entrants to establish themselves and compete with the currently dominant players.

Financiers recognize with great clarity the difficulty of mounting a campaign against a competitor like Mobility Canada, which claims 58 per cent of the Canadian cellular marketplace today.

Thank you for your time, patience and attention. We will be happy to answer any questions you may have on our company and business.

**Senator Roberge:** Who is the CEO of your corporation?

**Mr. Simmonds:** George Cope.

**Senator Roberge:** Where are your 54,000 subscribers located? Are they located completely across the country, from east to west? How far do you go?

**Mr. Simmonds:** We have operations in approximately 30 locations across the country: Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, a number of the cities in Ontario, Toronto of course,

[Translation]

Clearnet considère que le CRTC devrait être chargé de faire la police dans le secteur des télécommunications pendant cette période de transition jusqu'à ce qu'il y ait une saine concurrence et que les monopoles et duopoles actuels ne jouissent plus d'un avantage indu. Au cours de cette phase de transition, le Bureau de la politique de concurrence jouera un rôle secondaire, mais de plus en plus important.

À notre avis, le CRTC a la capacité de faire appliquer la nouvelle recommandation avec enthousiasme pour assurer une concurrence soutenue. Le CRTC a les articles 72 et 73 de la Loi sur les télécommunications à sa disposition. Nous espérons qu'ils seront appliqués énergiquement et rapidement de façon à ce que la discrimination injuste, les préférences indues ou les avantages indus, par exemple, fassent l'objet de recours civils et de sanctions pénales.

Le Bureau de la politique de concurrence n'a pas cette capacité et doit se contenter d'instruments juridiques beaucoup plus limités pour assurer une concurrence dans le secteur des télécommunications qui est en pleine expansion et pleine évolution.

Une fois que l'industrie sera parvenue à maturité et que les avantages inhérents dont jouissent les monopoles et les duopoles seront neutralisés, le marché des télécommunications sera comme n'importe quel autre si ce n'est qu'il aura davantage tendance à évoluer. D'ici là, le Bureau de la politique de concurrence pourra peut-être recourir à des solutions plus rapides et plus efficaces.

Nous avons tenté de vous exposer la situation de Clearnet. Notre exemple démontre, selon nous, que la loi actuelle sur les télécommunications permet de trouver des capitaux sur les marchés internationaux et de connaître une croissance rapide, et nous espérons que ce témoignage vous sera utile pour vos délibérations.

Nous espérons que la réglementation sera appliquée énergiquement et qu'elle favorisera la concurrence. Ce sera nécessaire pour que les marchés financiers aient confiance dans la capacité des nouveaux arrivants à s'implanter dans ce secteur et à concurrencer les grandes entreprises qui y sont actuellement établies.

Les milieux financiers savent très bien combien il est difficile de concurrencer une entreprise comme Mobility Canada qui accapare actuellement 58 p. 100 du marché canadien du téléphone cellulaire.

Nous vous remercions de votre temps, de votre patience et de votre attention. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions concernant notre entreprise et notre industrie.

**Le sénateur Roberge:** Qui est le chef de la direction de votre société?

**M. Simmonds:** George Cope.

**Le sénateur Roberge:** Où se trouvent vos 54 000 abonnés? Sont-ils répartis dans l'ensemble du pays, d'Est en Ouest? Jusqu'où allez-vous?

**M. Simmonds:** Nous desservons une trentaine de villes du pays: Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg et plusieurs villes de l'Ontario dont Toronto évidemment, Hamilton, St. Catharines,

[Text]

Hamilton, St. Catharines, Montreal, Quebec City, and so on. It is quite broadly distributed, mostly though urban centres.

**Senator Roberge:** What is your debt equity ratio at present?

**Mr. Simmonds:** We have no debt at the moment.

We just raised the \$1 million in the IPO, and of course we have been spending that money through the initial buildout and design process. However, I think we will begin to incur debt fairly quickly.

**Senator Roberge:** Especially if you get the 30 MHz.

**Mr. Simmonds:** Yes, absolutely.

**Senator Roberge:** Assuming that you get the 30 MHz, and the two major companies get it, what is the window that you would like to have before these two entrants are given 30 MHz possibilities?

**Mr. Simmonds:** Primarily, we have asked for an even start-up, so that no one gets a head start advantage over any other. Obviously, it would be an advantage to have the incumbents delayed longer, but we do not think that is fair necessarily to them either. However, there are some things that we require from a regulatory point of view from them. We need them in advance of when they start, and we have asked for about a six-month lead time — things like the IS41 interconnection that I mentioned.

**Mr. John Phillips, Vice-President and General Counsel, Clearnet Communications Inc.:** To that if I might, site sharing and cellular resale. We need them made available to us in advance, for us to be able to implement for turn-on the ability to resell their service through our marketing effort through our phones.

**Senator Roberge:** Could you repeat that?

**Mr. Phillips:** I will try to better explain it.

In order for a PCS to get a good start, it will probably need cash flow prior to a complete buildout over the country. Likely, PCS buildouts will occur first in the densely populated urban centres. Then, in order to market the product, customers will — however illogical it might be — seek coverage as a differentiator; namely, they will look at a map to see how far out in the hinterland their phone can go, such as cottage country or ski country, or wherever. That would be too expensive to build because of the surface area covered.

What we would like is the ability to have the phone operate on the cellular frequency as well, and immediately flip from PCS frequency to cellular service. Hence, you would be PCS on our network in an urban or suburban environment, and in an rural environment or in non-corridor traffic areas you would be flipping to cellular service. In order for that to work, we need the technology and the commercial terms in place in advance. In addition to that, site sharing is another key feature.

[Traduction]

Montréal, Québec et plusieurs autres. C'est un secteur assez vaste, mais il s'agit surtout de centres urbains.

**Le sénateur Roberge:** Quel est actuellement votre ratio d'endettement?

**M. Simmonds:** Nous n'avons pas de dette pour le moment.

Notre émission initiale d'actions vient de nous rapporter un million de dollars et, bien entendu, nous avons dépensé cet argent pour la construction initiale et la conception. Je pense toutefois que nous allons commencer à nous endetter assez rapidement.

**Le sénateur Roberge:** Surtout si vous obtenez la bande de 30 MHz.

**M. Simmonds:** Oui, certainement.

**Le sénateur Roberge:** Si la bande de 30 MHz vous est accordée et qu'elle l'est également aux deux grandes entreprises de télécommunications, quel avantage voudriez-vous obtenir avant qu'elles ne puissent exploiter cette bande de fréquences?

**M. Simmonds:** Nous demandons principalement que tout le monde démarre sur un pied d'égalité et que personne ne soit avantagé par rapport aux autres. Bien entendu, il serait souhaitable que nos deux concurrents démarrent plus tard que nous, mais ce ne serait pas nécessairement équitable pour eux. Il y a toutefois certaines choses que nous demandons sur le plan de la réglementation. Il faut que ces conditions soient réunies à l'avance et nous avons demandé à les obtenir environ six mois avant — je veux parler par exemple de l'interconnexion IS41.

**M. John Phillips, vice-président et conseiller juridique, Clearnet Communications Inc.:** J'ajouterais à cela le partage des sites et la revente de services cellulaires. Nous en avons besoin à l'avance pour que nous puissions revendre ces services grâce à nos efforts de commercialisation et par l'entremise de nos téléphones.

**Le sénateur Roberge:** Pourriez-vous répéter cela?

**M. Phillips:** Je vais essayer de mieux m'expliquer.

Pour qu'un service de communications personnelles prenne un bon départ, il aura sans doute besoin de liquidités avant que le réseau soit entièrement construit d'un bout à l'autre du pays. La construction du réseau de services de communications personnelles sera d'abord entreprise dans les centres urbains à forte densité démographique. Ensuite, pour commercialiser le produit, même si cela peut sembler illogique, les clients rechercheront une portée maximale; autrement dit, ils regarderont sur une carte jusqu'où leur téléphone peut continuer à fonctionner dans l'arrière-pays, par exemple au chalet ou dans un centre de ski. Ce genre de réseau serait trop coûteux à construire à cause de la superficie à couvrir.

Nous voulons que ce téléphone puisse également fonctionner sur la fréquence cellulaire et passer immédiatement de la fréquence du service de communications personnelles à celle du service cellulaire. Par conséquent, en ville ou en banlieue, votre téléphone fonctionnerait sur notre réseau, mais en milieu rural ou dans les régions en dehors des corridors de trafic, vous seriez transférés au service cellulaire. Pour que ce système fonctionne, il faut que la technologie et les ententes commerciales soient en



[Texte]

**The Acting Chairman:** I just want to interject for clarification if I may, Senator Roberge. What do you mean by "buildout"? Why do you use that term "buildout"?

**Mr. Phillips:** It is an engineering term.

**Mr. Simmonds:** It is the construction of the network. You have to build towers, antenna sites, switch centres, such as the computer centres and so on, and connect all of those sites back to it. It is a very long process. We call it a buildout. It does not happen instantaneously.

**Senator Roberge:** If you are awarded one of the 30 MHz licences, do you plan to give access to your band to competitors that did not get the 30 MHz? I am referring, for example, to comments by Microcell whereby they intend to give that accessibility to others.

**Mr. Phillips:** Are you referring to a resale capability?

**Senator Roberge:** No, I am referring to access to a portion of that band for utilizers of PCS which do not have 30 MHz.

**Mr. Phillips:** We certainly would not do it for free.

**Senator Roberge:** Of course.

**Mr. Phillips:** We pay a fortune for the buildout and for the technology.

**Senator Roberge:** Do you intend to make it available for a fee to others?

**Mr. Phillips:** Oh, yes; absolutely.

**Mr. Simmonds:** I do not believe Microcell is actually going to segment their band into portions and then allow other people to utilize certain portions. I think they are building a common network, and then they are going to allow these others to have access to their network on a resale-like basis.

**Senator Roberge:** That is basically what I meant.

**Mr. Phillips:** A distinction must be drawn between PCS and the cellular operators. The cellular operators have strongly resisted for the past decade any kind of resale capability. Therefore, it has been difficult for people to compete with them on a marketing basis. We, on the other hand, would seriously consider private labelling or other kinds of resale commitments.

**Senator Adams:** I live in the Arctic, and although sometimes our communications do work quite well, we often run into difficulties.

As you know, often people from the communities will get lost out on the tundra or on the ice. Last weekend in Rankin, four people went out hunting and got lost. It was very difficult to find those them because they were lost during the night in stormy weather. People in the north find it difficult to carry CB radios because they are too big to take on skidoos, and because they are battery operated, in the cold weather they do not work very well.

[Translation]

place à l'avance. Le partage des sites est également une autre condition importante.

**La présidente suppléante:** Je voudrais demander un simple éclaircissement, si vous le permettez, sénateur Roberge. Quand vous parlez de construction, qu'est-ce que cela représente?

**M. Phillips:** C'est un terme d'ingénierie.

**M. Simmonds:** Il s'agit de la construction du réseau. Il faut construire des tours, des antennes, des centres de commutation, des centres informatiques, et cetera et connecter tous ces sites. C'est un processus très long. Cela ne se fait pas du jour au lendemain.

**Le sénateur Roberge:** Si vous obtenez l'une des licences pour la fréquence de 30 MHz, comptez-vous laisser vos concurrents qui n'ont pas obtenu la licence avoir accès à votre bande de fréquences? Microcell, par exemple, a dit qu'elle comptait laisser d'autres compagnies y accéder.

**M. Phillips:** Parlez-vous d'une capacité de revente?

**Le sénateur Roberge:** Non, je parle de céder une partie de cette bande de fréquences à des fournisseurs de services de communications personnelles qui n'ont pas obtenu de licence.

**M. Phillips:** Nous ne le ferons certainement pas gratuitement.

**Le sénateur Roberge:** Bien entendu.

**M. Phillips:** Nous payons une fortune pour la construction et la technologie.

**Le sénateur Roberge:** Avez-vous l'intention de donner accès à cette bande à d'autres entreprises moyennant paiement?

**M. Phillips:** Absolument.

**M. Simmonds:** Je ne crois pas que Microcell va fragmenter sa bande en plusieurs portions et laisser d'autres entreprises utiliser certaines portions. Je crois qu'elle construit un réseau commun et qu'elle permettra à d'autres d'avoir accès à ce réseau sur une base de revente.

**Le sénateur Roberge:** C'est ce que je voulais dire.

**M. Phillips:** Il faut faire une distinction entre les services de communications personnelles et les services cellulaires. Les services cellulaires se sont fortement opposés depuis dix ans à toute revente. Il a donc été difficile de les concurrencer commercialement. En ce qui nous concerne, nous envisagerions sérieusement la possibilité d'une revente sous une marque privée ou sous une autre forme.

**Le sénateur Adams:** Je réside dans l'Arctique, et même si nos communications fonctionnent parfois assez bien, nous avons souvent des difficultés.

Comme vous le savez, il arrive fréquemment que les gens des localités du grand Nord se perdent dans la tundra ou sur la glace. Le week-end dernier, à Rankin, quatre chasseurs se sont égarés. Il a été très difficile de les retrouver, parce qu'ils se sont perdus pendant la nuit en pleine tempête. Les gens du Nord n'aiment pas les radios BP parce qu'elles sont trop grosses pour transporter sur un skidoo et aussi parce qu'elles fonctionnent à piles et qu'elles ne marchent pas très bien par temps froid.

*[Text]*

What is the transmitting distance of the model that you showed us earlier? How many miles or kilometres? People usually travel up to 50 or 60 miles out of the communities to hunt. Just the other day, five skidoos left the community at around 2 o'clock in the morning to search for the missing hunters. They started running out of gas and they had to return. Another four skidoos went out to continue the search.

Do you foresee the development of any kind of beacon or communication device that a hunter in the north could take with him which would assist in determining his exact location should he be lost out on the land? I am thinking of a device similar to the devices carried on airplanes which will indicate the location of the plane should it get into difficulties.

**Mr. Simmonds:** The coldness of batteries is a problem that is fundamental to all batteries, regardless of the system they are used on. Although battery technology is improving, that applies across the board. One system or another in and of itself will not help you there.

The issue really is remote coverage, and this is fundamental to Canada because of the type of country we are, our terrain and so on. This is where satellites typically play a large role. Recently, Telesat Mobile Inc. — I believe it was that company — launched a satellite which will serve the Far North for that purpose exactly. The PCS systems, cellular systems, even our existing analogue SMR systems, are built for capacity and serve high volumes of traffic, which typically happen in the more populated urban centres. That does not mean that they cannot be extended to some degree into the remote areas, but it becomes very uneconomic to do that. They are designed for high capacities.

I believe that the problem you are describing will be addressed by the use of cellular adjuncts, where there may be a phone like this which has PCS in the city and satellite service in the remote or rural areas. I think that is how we will take care of that problem.

An SMR phone today can probably operate about 30 or 40 miles radius from a transmitter site, which would typically be a tall building in the middle of the city. A PCS phone would typically go much smaller distances than that, more like two to ten miles. We build the transmitters to go a shorter distance so that the channels can be used over and over again; therefore, more conversations can be served on one particular channel. That is how we get the capacity up; that is how cellular, or PCS, actually works.

**Senator Adams:** In the meantime you need the receiver in a home, or something like that. The one you have there is for communicating to people, but you cannot really dial out on it. It is like a radio.

**Mr. Simmonds:** Yes, this one is a dispatch radio. You push the button and talk. You can also have telephone versions where

*[Traduction]*

Quelle est la portée de transmission du modèle que vous nous avez montré tout à l'heure? Combien de milles ou de kilomètres? Les gens s'éloignent généralement à 50 ou 60 milles pour aller chasser. L'autre jour encore, cinq skidoos ont quitté la localité vers 2 heures du matin pour aller chercher les chasseurs disparus. Comme ils commençaient à manquer d'essence, ils ont dû rentrer. Quatre autres skidoos sont allés poursuivre les recherches.

Prévoyez-vous la mise au point d'une balise ou d'un dispositif de communication quelconque qu'un chasseur du Nord pourrait emporter avec lui et qui permettrait de déterminer l'endroit exact où il se trouve s'il se perd? Je pense à un dispositif semblable à celui qui se trouve dans les avions et qui indique l'emplacement de l'appareil s'il éprouve des difficultés.

**M. Simmonds:** Le froid pose un problème pour toutes les piles, quel que soit le système utilisé. Même si la technologie des piles s'améliore, c'est un problème général. Aucun système n'est mieux qu'un autre sur ce plan.

En fait, la question est de savoir comment desservir les régions isolées. C'est un problème fondamental au Canada étant donné les caractéristiques de notre pays, notre terrain, et cetera. C'est là que les satellites jouent généralement un rôle important. Récemment, Telesat Mobile Inc. — je crois que c'était cette entreprise — a lancé un satellite qui va desservir le grand Nord, précisément à cette fin. Les services de communications personnelles, les systèmes cellulaires et même nos systèmes de radio mobile spécialisée analogues sont construits pour un volume de trafic important que l'on trouve généralement dans les villes les plus peuplées. Cela ne veut pas dire qu'on ne puisse les étendre, dans une certaine mesure, aux régions isolées, mais cela devient très peu rentable. Ils sont conçus pour de fortes capacités.

Je crois que le problème que vous décrivez sera résolu au moyen d'une connexion au service cellulaire. Ce genre de téléphone sera branché sur le service de communications personnelles en ville et sur le service de satellite dans les régions isolées ou rurales. C'est sans doute de cette façon que nous réglerons ce problème.

À l'heure actuelle, un téléphone SMR peut sans doute fonctionner dans un rayon de 30 ou 40 milles autour d'un émetteur qui se trouve généralement dans un grand immeuble situé au milieu d'une ville. Un téléphone de communications personnelles aurait une portée beaucoup plus limitée, de deux à dix milles. Les émetteurs ont une portée plus limitée afin que les canaux puissent resservir constamment; il est donc possible d'avoir davantage de conversations sur un même canal. Voilà comment nous augmentons la capacité du service. C'est ainsi que le téléphone cellulaire fonctionne.

**Le sénateur Adams:** En attendant, vous avez besoin d'un récepteur chez vous ou ailleurs. Celui que vous avez ici permet de communiquer avec quelqu'un, mais vous ne pouvez pas composer le numéro. C'est comme une radio.

**M. Simmonds:** Oui, celui-ci est un combiné de radio mobile. Vous poussez sur le bouton et vous parlez. Vous avez aussi



[Texte]

you can make a phone call. In our ESMR system, both of those services will be available.

You also asked about personal location. There are devices called personal locator beacons that are available. They work on different frequency bands, different types of systems. They can be used in boats, for example, or they can be carried on your person. For instance, if you were skiing and an avalanche occurred, they could be used to locate you and dig you out. I think most of them work by satellite technology.

**Mr. Phillips:** Industry Canada promotes the provision of service to the most Canadians economically possible. We are good at the relatively short distance, high-capacity urban environments. Our relationship with ComDev was developed because they are one of the leading Canadian experts in satellite sub-systems. They know satellites, they understand them, and we look forward to working with them so that we can get some kind of service out to the hinterland.

**Senator Eyton:** We have heard a number of presentations, all of which have been immensely fascinating, particularly as they come from different niches and with different backgrounds and expertise. My first question relates to Clearnet's territory. You talk about being a premier provider of services in Canada. Do you plan to go beyond Canada?

**Mr. Simmonds:** Thus far, we have not planned to go beyond Canada. We would like to focus on Canada. There is a great deal of capital required to start with. We feel we have our hands full and would like to focus on Canada.

Because of our arrangements with Nextel, and because there are foreign ownership restrictions in the United States, and so on, we have not gone after the United States. With respect to PCS in the United States, because of auctioning and the foreign ownership requirements, it does not make sense for us to do that either.

The best way to handle that is to make alliances with others who either offer a like service or can bring something operationally to the table. With Nextel, for example, we can jointly offer services at the border. The radio signals actually cross the border — they do not end at the border — so people can travel to Los Angeles using a Nextel system and travel to Toronto or Montreal and use the Clearnet system. We have administrative and operating agreements in order to help that.

**Senator Eyton:** Are there any formal restrictions limiting you to Canada, preventing you from going into Mexico, Colombia or France, or anything of that sort?

**Mr. Phillips:** There is a three-year formal agreement which began on October 20, 1994 restricting us to telecom to North America, as memory serves me.

**The Acting Chairman:** I am sorry, I did not catch your last few words.

[Translation]

d'autres modèles qui permettent de faire un appel téléphonique. Notre système ESMR offrira ces deux services.

Vous avez également parlé du repérage personnel. Il y a des appareils spécialement conçus pour cela. Ils fonctionnent sur d'autres bandes de fréquences, d'autres types de systèmes. On peut s'en servir dans des bateaux, par exemple, ou vous pouvez les porter sur vous. Par exemple, si vous skiez et si vous êtes enterré sous une avalanche, ils permettent de vous retrouver. Je crois que la plupart de ces dispositifs fonctionnent par l'entremise de satellites.

**M. Phillips:** Industrie Canada cherche à faire en sorte que le maximum de Canadiens soient desservis de la façon la plus économique possible. Nous obtenons de bons résultats dans les milieux urbains à fortes capacités où les distances sont relativement courtes. Nous avons noué des liens avec ComDev parce que c'est l'un des principaux experts canadiens en sous-systèmes satellites. Cette société connaît bien les satellites et nous allons travailler avec elle afin que vous puissiez obtenir des services dans les régions isolées.

**Le sénateur Eyton:** Nous avons entendu un certain nombre de témoignages, qui étaient tous fascinants, d'autant plus qu'ils émanaient de différents secteurs du marché et de gens ayant des antécédents variés. Ma première question concerne le territoire de Clearnet. Vous dites être un fournisseur de services de premier plan au Canada. Comptez-vous aller au-delà de nos frontières?

**M. Simmonds:** Nous n'avons rien prévu de tel jusqu'ici. Nous voudrions mettre l'accent sur le Canada. Il faut beaucoup de capitaux pour démarrer. Nous avons déjà suffisamment de pain sur la planche et nous voudrions centrer nos efforts sur le Canada.

Étant donné notre entente avec Nextel et les restrictions existant aux États-Unis à l'égard de la propriété étrangère, nous n'avons pas cherché à nous établir aux États-Unis. Pour ce qui est des services de communications personnelles, il ne serait pas logique non plus de nous implanter aux États-Unis à cause des enchères et des exigences visant la propriété étrangère.

La meilleure solution consiste à forger des alliances avec d'autres entreprises qui offrent un service semblable ou qui peuvent apporter des services complémentaires. Avec Nextel, par exemple, nous pouvons offrir nos services conjointement à la frontière. Comme les signaux radio traversent la frontière, les gens peuvent voyager jusqu'à Los Angeles en se servant du système Nextel et voyager jusqu'à Toronto ou Montréal en se servant du système Clearnet. Nous avons conclu des ententes administratives et opérationnelles à cet effet.

**Le sénateur Eyton:** Y a-t-il des restrictions officielles qui vous limitent au Canada et vous empêchent d'aller au Mexique, en Colombie, en France ou ailleurs?

**M. Phillips:** Il y a une entente officielle de trois ans qui est entrée en vigueur le 20 octobre 1994 et qui nous limite au marché des télécommunications de l'Amérique du Nord, si je me souviens bien.

**La présidente suppléante:** Je regrette, mais je n'ai pas entendu ce que vous venez de dire.

[Text]

**Mr. Phillips:** We are restricted to telecom in North America, if my memory serves me correctly.

**Senator Eyton:** Will it expire after the three-year term?

**Mr. Phillips:** Yes, it is in a shareholders agreement.

**Senator Eyton:** It is likely that it will not be renewed?

**Mr. Phillips:** Yes, very likely not to be renewed. Largely, the clause is put there, as I remember the discussions, to ensure that we stayed focused. I think history has shown that over the last year we have had no difficulty staying focused to Canada. There is a lot to do here. There is a lot of competition, and beating Stentor and Mobility is no easy feat. When we have proven to be successful at doing that, we will take our capacity and our expertise elsewhere and go beat up the other monopolists.

**Senator Eyton:** Poor devils; I feel sorry for them!

Picking up on capital — because capital probably takes about half your time, in terms of the need to have enough to service your plans. I was trying to follow your share capital structure, and I understand the Class A. First of all, do all of the shares have an equal entitlement, except for voting rights and the right to appoint directors? You have A, B, C and D.

**Mr. Phillips:** The shares are not all the same. We could not get it to work having all the shares the same. The Telecommunications Act measures Canadian ownership on the basis of number of voting shares, not on the basis of votes. Therefore, it does not matter how many votes you have; it is how many voting shares you have.

In order to have Lenbrook, with its relatively small equity position, control the lion's share of the votes, it had to control the lion's share of the voting shares. In order to do this, instead of having a mega-voting share, say a share was a hundred votes, we decided to have a voting micro-share. The Bs are actually one one-hundredth of an A. What trades on the stock market are our A shares, currently trading around I guess \$20.

If you wanted to buy a B share that has one vote attached to it, it would probably cost you one one-hundredth of 20; 20 cents. The Cs and Ds are voting only to justify the class selection of directors. Other companies sometimes do not bother making those shares voting.

**Senator Eyton:** Those are held by Motorola and Nextel, which in effect allows them to place two directors each on the board.

**Mr. Phillips:** Yes, that is the current situation. The structure provides that they get representation on the 11-director board proportionate to their ownership interest. Currently, it works out to be two plus two.

**Senator Eyton:** You mentioned convertibility. I take it that they are equivalent to As and they can go across?

[Traduction]

**M. Phillips:** Nous sommes limités au marché des télécommunications de l'Amérique du Nord, si je me souviens bien.

**Le sénateur Eyton:** Cette restriction disparaîtra-t-elle au bout de trois ans?

**M. Phillips:** Oui, il s'agit d'une entente avec les actionnaires.

**Le sénateur Eyton:** Elle ne sera probablement pas renouvelée?

**M. Phillips:** Probablement pas. Si je me souviens bien, cette clause avait été surtout prévue pour éviter que nous nous dispersions trop. Les faits ont démontré que, l'année dernière, nous n'avons eu aucune difficulté à centrer notre attention sur le Canada. Il y a beaucoup à faire ici. La concurrence est très forte et il n'est pas facile de battre Stentor et Mobility. Quand nous aurons fait nos preuves sur ce plan, nous irons nous attaquer aux autres monopoles.

**Le sénateur Eyton:** Les pauvres, je les plains!

Revenons à la question des capitaux qui absorbe sans doute la moitié de votre temps vu qu'il vous en faut suffisamment pour réaliser vos plans. J'essayais de comprendre la structure de votre capital action et je n'ai pas de problème pour ce qui est de la classe A. Premièrement, est-ce que toutes les actions sont assorties des mêmes droits, sauf pour ce qui est du droit de vote et du droit de nommer les administrateurs? Vous avez des actions de classe A, B, C et D.

**M. Phillips:** Les actions ne sont pas toutes les mêmes. Ce n'était pas possible. La Loi sur les télécommunications mesure la propriété canadienne en fonction du nombre d'actions avec droit de vote, et non pas du nombre de votes. Par conséquent, peu importe combien de votes vous avez; ce qui compte, c'est le nombre d'actions avec droit de vote.

Pour que Lenbrook, qui possède une participation relativement faible, puisse contrôler la part du lion des votes, il fallait qu'elle contrôle la part du lion des actions avec droit de vote. Pour atteindre ce résultat, au lieu qu'une action représente par exemple une centaine de votes, nous avons décidé de faire le contraire. Une action de classe B ne représente que le centième d'une action de classe A. Ce sont nos actions de classe A qui sont actuellement cotées en bourse, et leur cours actuel est d'une vingtaine de dollars.

Si vous voulez une action de classe B avec droit de vote, cela vous coûtera sans doute le centième de 20 dollars, soit 20 cents. Les actions C et D donnent le droit de vote uniquement pour la sélection des administrateurs. Les autres sociétés ne se donnent pas toujours la peine de faire voter les détenteurs de ces actions.

**Le sénateur Eyton:** Elles sont détenues par Motorola et Nextel, ce qui permet à ces deux sociétés de nommer chacune deux personnes au conseil d'administration.

**M. Phillips:** Oui, c'est la situation actuelle. Elles sont représentées au conseil d'administration de 11 membres proportionnellement à leur participation. À l'heure actuelle, cela leur donne deux membres chacune.

**Le sénateur Eyton:** Vous avez mentionné la convertibilité. Je suppose que ces actions équivalent aux actions de classe A et qu'elles peuvent être converties en espèces?



[Texte]

**Mr. Phillips:** That is right. Their path to liquidity is the A route. Ultimately, we want to have all shareholders devolve to As, which is the publicly traded stock. If you want to sell a B, you can sell a block or you can convert out to As and sell that way. In that way, all B shareholders can be assured of a market.

**Senator Eyton:** But the Bs would have to tender a hundred for one?

**Mr. Phillips:** Yes, that is correct.

**Senator Eyton:** That is uphill. I will take your assurance that it works. It is interesting.

I want to broach a broader question, and it is based on an experience that I and some others had recently in Washington, where we spoke to all manner of people. They included people in Congress and the Senate, bureaucrats and experts, and Democrats and Republicans. All of them seem persuaded — in a way that is directly contrary to the testimony and comments you have made here today — that there is no place for the regulator any more in telecommunications. Their pattern, their standard, is the PC world, which, because there is no regulator, has been able to renew itself every 18 months or so, thereby establishing a leading role for America in telecommunications. With respect particularly to the PC end of it, their only governor is, in effect, the market. They believe that they cannot predict all the developments that will take place, and as such would not pretend to do as our CRTC does — make rules running out five years or more — on the premise that there is too much change.

Therefore, the market is their governor. The only constraint they put on that is that there be effective competition, which is generally understood to mean that as long as there was effective competition amounting to some two-thirds of your marketplace — in other words, you could have a third, as long as two-thirds was competing against you — there were no rules; all rules were off. There was also a concern about transition.

However, it is a message very different from yours. A number of them said that there was no role for the justice department in any of that; that, in fact, the marketplace would talk. They referred to New Zealand as an example of a jurisdiction where, in effect, they have done away with regulators, except for some transition provisions to allow more maturity and some competition.

That is a very different world than the one you are talking about. You have talked about the role of the regulator and continuing regulation. I always worry about an industry representative who is regulated speaking to a business or an industry and being critical of the regulator. It is a tough thing to do; so it makes me a little suspicious.

What I have just described is a whole new world, a fast-changing world, and one that really does not respect borders. The reality of the regulator protecting this area, granting such and such a type of licence, restricting in this area — the sense in the United States is that this does not work and will not work any

[Translation]

**M. Phillips:** En effet. Pour les liquider, il faut les convertir en actions de classe A. Nous voulons que tous nos actionnaires finissent par détenir des actions de classe A, qui sont cotées en bourse. Si vous voulez vendre des actions de classe B, vous pouvez en vendre une série ou les convertir en actions de classe A et les vendre sous cette forme. De cette façon, tous les détenteurs d'actions de classe B peuvent être assurés d'un marché.

**Le sénateur Eyton:** Mais il faut les convertir à 100 contre une?

**M. Phillips:** En effet.

**Le sénateur Eyton:** C'est beaucoup. Vous dites que cela fonctionne et je vous crois sur parole. C'est intéressant.

Je voudrais soulever une question plus générale que m'inspire une expérience que j'ai vécue avec d'autres récemment à Washington où nous avons parlé à toutes sortes de gens. Il y avait là des représentants du Congrès et du Sénat, des bureaucrates et des experts, des Démocrates et des Républicains. Tous semblaient persuadés — contrairement à ce que vous nous avez dit ici aujourd'hui — que les organismes de réglementation n'avaient plus leur place dans le secteur des télécommunications. Ils ont cité l'exemple de l'ordinateur personnel qui, grâce à l'absence de réglementation, a pu se renouveler tous les 18 mois, conférant ainsi à l'Amérique un rôle de premier plan dans les télécommunications. Surtout pour ce qui est de l'ordinateur personnel, la régulation est faite uniquement par le marché. À leur avis, il est impossible de prédire tout ce que nous réserve l'avenir et on ne peut donc pas se permettre d'imposer des règles pour une période de cinq ans ou plus, comme le fait notre CRTC, étant donné que les choses évoluent trop vite.

C'est donc le marché qui régit tout. La seule condition qu'ils exigent est qu'il y ait une concurrence réelle. Cela veut dire généralement que s'il y a une concurrence dans les deux tiers du marché — autrement dit, vous pouvez en accaparer le tiers du moment que les deux autres tiers vous concurrencent — aucune règle ne s'applique. On s'inquiétait également de la phase de transition.

C'est toutefois un message très différent du vôtre. Plusieurs Américains ont dit que le ministère de la Justice n'avait aucun rôle à jouer dans tout cela et que le marché imposerait sa loi. Ils ont cité l'exemple de la Nouvelle-Zélande, qui a éliminé la réglementation à part quelques dispositions transitoires pour favoriser davantage de maturité et de concurrence.

C'est un monde très différent de celui dont vous parlez. Vous vous êtes prononcés pour le maintien de la réglementation. Je m'inquiète toujours quand un représentant d'une industrie réglementée n'a pas de critique à formuler envers l'organisme de réglementation. C'est très difficile et je suis quelque peu sceptique.

Ce que je viens de décrire est un monde entièrement nouveau, en pleine évolution, qui ne connaît pas de frontières. Aux États-Unis, on estime qu'un organisme de réglementation ne peut pas protéger tel ou tel secteur, accorder tel ou tel type de licence, imposer telle ou telle limitation, parce que la situation évolue trop

[Text]

more because things are changing so rapidly. They felt that not only was it the only alternative, but it was the competitive alternative.

This committee's role is to look at Canada's international competitive position. In summary, then, we were given a picture in Washington of how the industry is running — and I am not saying that the committee has been influenced by that opinion, because we have not really talked about it. On the other hand, you have given us a different picture. Our role is to determine whether we can be internationally competitive.

My question, therefore, is: Given your world as you describe it and the scenario you anticipate can we be internationally competitive? I find it hard to imagine that we can be in the broad reach, if you will, over time.

**Mr. Simmonds:** First of all, let me just separate the radio spectrum from everything else, because the radio spectrum has to be regulated, in my view. It is a public resource that has to be managed. There are many players, and they all interact and affect each other. Therefore, to me, it is a given that continued regulation is necessary in that area. There are some people in the United States that would do away with the FCC, even for spectrum regulation, and it is hard to imagine and understand how that would really work.

**Mr. Phillips:** They are the same people who are in favour of clear-cutting and the death of the spotted owl.

**Senator Eyton:** My point is that everybody agreed with that position, generally.

**Mr. Phillips:** I do not think so. I think they would agree with it as a vision, but not as current reality. I would be very surprised if they thought that spectrum would be something you could buy and own forever. I would be very surprised.

**Mr. Simmonds:** With respect to telecommunications generally, other than spectrum, I think there is a lot of truth in what you ask. There are a lot of trends which would lead one to that ultimate view or vision or result. Hence, we would certainly hope that, in time, we would get to a result very much like that, a very open market type of competition. In that case, no regulator is really required, and as we said, ultimately, the competition people would hopefully be the ones that would take over. I notice they are not talking about doing away with the antitrust department in the United States — perhaps it is part of the Department of Justice. You may have implied that they are, but I was not aware of that. In any event, the trend in technology and all of those things are driving it that way, there is no question about that.

The other part that we need to look at is that their history and patterns are different than ours. They opened up AT&T and dismembered it 1984, which created a number of larger entities. They have the Sprints and MCIs of the world, which are all gaining sizable market shares. Our history is somewhat similar, but it has taken place a little later. We are a little earlier in the

[Traduction]

rapidement. Selon les Américains, non seulement c'est la seule solution, mais c'est celle qui permet de soutenir la concurrence.

Le comité a pour rôle d'examiner la position internationale concurrentielle du Canada. En résumé, on nous a brossé, à Washington, un certain tableau de votre industrie — et je ne dis pas que le comité se soit laissé influencer par cette opinion étant donné que nous n'en avons pas vraiment parlé. De votre côté, vous nous avez dépeint un tableau différent. Notre rôle est de déterminer si nous pouvons être concurrentiels sur le marché international.

Ma question est donc la suivante: étant donné la situation que vous décrivez et le scénario que vous prévoyez, pouvons-nous être concurrentiels sur la scène internationale? J'ai du mal à imaginer que ce soit possible avec le temps.

**M. Simmonds:** Tout d'abord, je voudrais faire une distinction entre le spectre radio et le reste, car j'estime que le spectre radio doit être réglementé. C'est une ressource publique qui doit être bien gérée. Il y a de nombreux pions sur l'échiquier, et chacun a des effets sur les autres. Je crois donc nécessaire que la réglementation soit maintenue dans ce domaine. Aux États-Unis, certaines personnes voudraient abolir le FCC, même pour la réglementation du spectre, mais je vois mal comment cela pourrait fonctionner.

**M. Phillips:** Ce sont ces mêmes personnes qui sont pour la coupe à blanc et l'extinction de la chouette tachetée.

**Le sénateur Eyton:** Tout le monde était d'accord là-dessus.

**M. Phillips:** Je ne le pense pas. À mon avis, les Américains étaient d'accord sur le principe, mais pas dans le concret. Je m'étonnerais beaucoup qu'ils s'imaginent que le spectre peut être acheté à perpétuité. J'en serais très étonné.

**M. Simmonds:** En ce qui concerne les télécommunications en général, le spectre mis à part, il y a sans doute beaucoup de vérité dans ce que vous dites. De nombreuses tendances conduisent à cette opinion ou ce résultat. Nous espérons donc qu'avec le temps nous parviendrons à un résultat très semblable, c'est-à-dire un marché très libre. Dans ce cas, aucun organisme de réglementation ne sera vraiment nécessaire, et c'est la concurrence qui régira le marché. Je constate que les Américains ne parlent pas d'éliminer le département anti-trust — cela fait peut-être partie du ministère de la Justice. Vous l'avez peut-être laissé entendre, mais je n'étais pas au courant. Quoi qu'il en soit, les tendances de la technologie et de tout le reste nous orientent dans cette voie, cela ne fait aucun doute.

Il ne faut pas oublier non plus qu'aux États-Unis, le secteur des télécommunications n'a pas évolué de la même façon que le nôtre. Les Américains ont créé AT&T et l'ont démantelée en 1984, ce qui a donné naissance à plusieurs entités plus importantes. Ils ont des entreprises comme Sprint et MCI, qui ont une bonne part du marché. Notre histoire est à peu près la même, mais elle se situe



[Texte]

cycle. Therefore, we must watch where our starting point is and how fast we actually get there.

The other thing I would comment on is Canada's demographics. It is no secret that it is harder to build multiple infrastructures in Canada than in a place like the United States, where the population bases and densities are much different. Canada is a harder place and a more expensive place to serve, and that must be taken into account as well.

But in the end, I think you are right that the trends are in that direction, and ultimately I hope to see that.

**Mr. Phillips:** I think, senator, you somewhat misunderstood our pitch. We are real keen on intrusive regulation during the transition period, so that the rooted advantages of the monopolists and duopolists are finally neutralized. Once that happens and we have a competitive marketplace, then we can advance to a more normal marketplace, which will not need the CRTC. However, it will still need Industry Canada to marshall the spectrum and the Competition Bureau to deal with usual market stuff. However, in a fast-changing environment, as we have seen in the U.S., the usual antitrust devices do not work fast enough in a quickly changing industry complex, whether that be PCs or, in our case, telecom.

The open competition notions that you report seem to be inconsistent with what we read in the paper today about limiting foreign investment in U.S. telecoms. It sounds like the Americans are keen on being able to advance internationally, but are not keen on internationalists advancing into America. I do not comment on that, except just to note it.

Most people who are involved in CRTC-type regulation here in Canada have a sense — and I think it goes a little bit beyond mere national pride — that Canada is probably a little bit ahead of the U.S. in telephone regulation and deregulation. What you might have seen in Washington is perhaps different from what you would see in each state regulator. The state regulators are the ones who are doing the CRTC's work of breaking down and making available the component parts of the bottleneck facilities, making sure that those becomes available to new entrants at reasonable prices, not based on things like depreciated reserves and things like that.

We are going through a very hard transition stage, which is going to be very difficult, and we hope to survive it. At the end of the day, we hope there will not be a need for a CRTC and that we have open competition to some extent. I would not be surprised if, one day, the lawmakers around here decide that it is yet again important from a national strategic standpoint to have telephony a nationally controlled resource.

Right now, I think Industry Canada's view of what is important is not so much the marketing of telephony but the ownership of the boxes, allowing the regulators to come in and grab the box in an effort to ensure that the box is not messing up stuff here in Canada. At the Industry Canada level, management is very technical, and I do not think that will go away.

[Translation]

un peu plus tard dans le temps. Nous en sommes à un stade antérieur du cycle. Il s'agit donc pour nous de voir où se situe notre point de départ et quand nous allons pouvoir l'atteindre.

Je voudrais également dire quelques mots du facteur démographique. Il n'est un secret pour personne qu'il est plus difficile de construire des infrastructures multiples au Canada qu'aux États-Unis, où la répartition et la densité démographiques sont très différentes. Le Canada est plus difficile et plus coûteux à desservir, et il faut également en tenir compte.

Mais vous avez raison de dire que la tendance s'oriente dans cette voie, et j'espère que cela se réalisera.

**M. Phillips:** Sénateur, j'ai l'impression que vous avez mal interprété notre propos. Nous tenons à ce qu'il y ait une réglementation sévère au cours de la période de transition, de façon à ce que les avantages dont jouissent les monopoles et les duopoles soient enfin neutralisés. Quand ce sera fait et que le marché sera concurrentiel, nous pourrions avoir un marché plus normal qui n'aura pas besoin du CRTC. Nous aurons toutefois encore besoin d'Industrie Canada pour gérer le spectre et du Bureau de la concurrence pour s'occuper des questions habituelles. Cependant, dans un contexte en pleine évolution, comme on l'a constaté aux États-Unis, les mécanismes anti-trust habituels ne fonctionnent pas assez vite compte tenu de l'évolution rapide de l'industrie que ce soit dans le domaine des ordinateurs personnels ou dans celui des télécommunications.

Le principe de la libre concurrence dont vous parlez ne semble pas correspondre à ce que nous lisons dans les journaux d'aujourd'hui au sujet de la limitation de l'investissement étranger dans les télécommunications américaines. Les Américains semblent tenir beaucoup à progresser sur le marché international, mais ne pas vouloir l'inverse. Je me contenterai de souligner ce fait.

La plupart des gens qui s'intéressent à la réglementation du CRTC, ici au Canada, ont l'impression — et je pense que ce n'est pas une simple question de fierté nationale — que le Canada est sans doute légèrement en avance sur les États-Unis pour ce qui est de la réglementation et de la déréglementation du téléphone. Ce que vous avez constaté à Washington est peut-être différent de ce que vous verriez dans chaque État. Les organismes de réglementation des États sont ceux qui font le travail du CRTC en veillant à ce que les nouveaux arrivants aient accès aux installations à un prix raisonnable qui ne sera pas fonction des coûts non amortis par exemple.

Nous connaissons une transition très difficile et nous espérons pouvoir y survivre. Si tout va bien, le CRTC deviendra inutile et ce sera la libre concurrence du moins dans une certaine mesure. Je ne serais pas étonné qu'un jour les législateurs de chez nous décident que, du point de vue stratégique, il est de nouveau souhaitable que la téléphonie soit une ressource contrôlée par l'État.

Pour le moment, je crois qu'aux yeux d'Industrie Canada, ce n'est pas tant la commercialisation de la téléphonie qui est importante, mais plutôt la propriété des boîtes. Les organismes de réglementation doivent donc veiller à éviter la pagaille sur le marché canadien. Au niveau d'Industrie Canada, la gestion est très technique, et je ne pense pas que cela disparaîtra.

[Text]

Does that answer the issues you raised?

**Senator Eyton:** It is a good response. I am not sure it will ever be complete, and that will go on for a long time.

I want you to look out ten years. We have an expansive country, with a small population and a variety of services, including many new services, some where you are involved and some where you are not. I try to follow these things to get some sense of who shall be the winners and the losers.

Can you speculate to ten years from now — because the market is not big enough for everybody. I presume some parts of the industry will be more successful than others. I want you to talk a little bit about what you see ten years down the road, and perhaps further than that?

**Mr. Phillips:** Remind me to go back to your question on international competitiveness. I forgot to give you our answer on that, and that was your primary question.

**Mr. Simmonds:** I think the phone companies will still be around in ten years.

**Mr. Phillips:** They will be around, but in a different form. They will have a new management style and an entirely different attitude. They will not resemble the phone companies of the '80s; they will be the phone companies of the next century. Clearnet will be a vast and bigger company that I hope will not have lost any of its vigour or become bureaucratized.

Telecommunications will probably involve three or four competitors and will have little bearing on wired or wireless. There will be combinations of narrowcast and broadcast. Programming will be available on your telecommunications device. The broad band high intensity materials will be wired into your physical place; the portable and wireless devices will be carried with you when you are moving about. Typically, when you are driving the car, you will not be able to look at intense data on a screen, but it is possible that a passenger will be able to watch whatever they want to work on, maybe even computers.

There will be a lot of convergence. The cable companies will survive, but in a different form. What is now DTH will probably migrate toward something a little more mobile. The more remote regions of Canada will be better served. I would not be surprised if we remain as advanced as America, and more advanced than Europe, in ten years from now.

On international competitiveness, we are now shopping for PCS gear. We expect to spend \$400 to \$500 million on boxes and other equipment to build our PCS network. Most of it will not come from Canada. The majority of it comes from America, regardless of the supplier. We do not think anything can be done to move that manufacturing facility to Canada. We believe that niche players within Canada can be led to the big vendors, who have global mandates, and can be provided an opportunity to have a global mandate in their niche product.

[Traduction]

Cela répond-il à vos questions?

**Le sénateur Eyton:** C'est une bonne réponse. Je ne suis pas certain qu'elle sera jamais complète.

Réfléchissez à ce que sera la situation dans dix ans. Nous avons un vaste pays, avec une petite population et divers services, dont un grand nombre de nouveaux services dont vous offrez quelques-uns. J'essaie d'établir qui seront les gagnants et les perdants.

Pouvez-vous prédire ce qui se passera d'ici dix ans étant donné que le marché n'est pas suffisamment vaste pour tout le monde. Certains éléments de l'industrie vont sans doute réussir mieux que les autres. Pourriez-vous nous dire comment vous voyez les choses dans dix ans et peut-être même au-delà?

**M. Phillips:** Je voudrais en revenir à votre question concernant la compétitivité internationale. J'ai oublié d'y répondre et c'était votre première question.

**M. Simmonds:** Je pense que les compagnies de téléphone seront toujours là dans dix ans.

**M. Phillips:** Elles seront là, mais sous une autre forme. Elles auront un nouveau style de gestion et une attitude entièrement différente. Elles ne ressembleront plus aux compagnies de téléphone des années 1980; elles seront les compagnies de téléphone du prochain siècle. Clearnet sera une grande compagnie qui, je l'espère, n'aura rien perdu de son énergie ou ne sera pas devenue bureaucratisée.

Trois ou quatre concurrents se partageront probablement le secteur des télécommunications et cela aura peu d'effets sur la téléphonie avec fil ou sans fil. On combinera la bande étroite et la large bande. Vous aurez accès à la programmation sur votre appareil de télécommunications. Vous serez branchés sur les services à large bande; vous ne déplacerez pas sans un téléphone portatif. Quand vous conduirez votre automobile, vous ne pourrez pas regarder des données complexes sur un écran, mais votre passager pourra le faire et même travailler sur un ordinateur.

Il y aura une très grande convergence. Les compagnies de câblodistribution survivront, mais sous une autre forme. Le DTH s'orientera probablement vers quelque chose de plus mobile. Les régions les plus isolées du pays seront mieux desservies. Je ne serais pas étonné que, d'ici dix ans, nous soyons aussi avancés que les États-Unis et plus avancés que l'Europe.

Pour ce qui est de la compétitivité internationale, nous sommes en train d'acheter le matériel pour les services de communications personnelles. Nous comptons dépenser 400 ou 500 millions de dollars pour des boîtes et le reste du matériel qui nous servira à construire notre réseau. La majeure partie de ce matériel ne viendra pas du Canada, mais des États-Unis. Nous ne pensons pas qu'il soit possible de déménager les centres de production au Canada. Nous croyons que les entreprises canadiennes spécialisées peuvent être dirigées vers les gros vendeurs qui ont accès au marché mondial afin de vendre leurs produits spécialisés sur ce marché.



[Texte]

We think that the Friends of Clearnet notion — which is not unique to us, but is one of our favourite projects — will be able to make the smaller companies in Canada based on our centres of excellence and brains — whether they be here in Ottawa, or in the Canadian technology triangle in Kitchener-Waterloo, or at Nun's Island in Montreal, or in Victoria or the University of Fredericton, wherever. Small products that can be mass produced at high margins will be developed, as long as they stay on the cutting edge intellectually.

This does not mean merely software. These products can range from an ergonomically useful handset to a neat little feature that allows a person with arthritic fingers and poor eyes to be able to hit the panic button at any time. This is the area where we see hope for international competitiveness.

**Senator Roberge:** Is the Friends of Clearnet the same sort of program that Bell Mobility is talking about, where they are going to invest \$135 million in R&D for small entrepreneurs; Microcell, I think, is talking about \$35 million?

**Mr. Phillips:** I do not know much about those, other than has been available to the public. We think the Mobility program is made up of two parts. There is a \$100 million venture capital program, where they are going to play sugar daddy and invest on venture capital terms. From my past experience, there is a lot of money around to be invested. It just cannot seem to get invested because the opportunities are not that good.

Our R&D program is of the same magnitude as the two you have just mentioned. Friends of Clearnet will be a part of that I suppose, but that is not our main link. Our main link is to get those guys tied into us on a business basis without money; use our gear, work with us, work with our vendors, and see if they can develop products that work. If they need money to do that, they would go through our R&D program to do so. We see our Friends of Clearnet program as a team of people we have gathered together that have the capability of adding some value.

Ultimately, we are in the business to make the price of our stock go up. We want these people to contribute value so that our service will be better than the next guy's service. We are happy to share that once we have had the head start. Once we have had the head start, and since we only compete in Canada, we would be delighted if they were very successful selling their product around the world.

**Senator Roberge:** If they do not have any money, they can go to your R&D; is that correct?

**Mr. Simmonds:** Yes. We do have an R&D program of the same order of magnitude as those others.

**Mr. Phillips:** As in \$100 million at the high end over ten years.

**Senator Eyton:** Who do you look to? Everyone in business has someone they look up to, someone they emulate. Who is your stalking-horse? Who do you want to follow?

[Translation]

Nous pensons que le concept des Amis de Clearnet — qui n'a rien d'unique, mais qui est l'un de nos projets favoris — permettra de développer les petites compagnies canadiennes à partir de nos centres d'excellence qu'ils se trouvent à Ottawa ou dans le triangle technologique Kitchener-Waterloo, ou encore à l'île des Soeurs, à Montréal, à Victoria, à l'Université de Fredericton ou ailleurs. On mettra au point des produits qui pourront être fabriqués à grande échelle avec une forte marge de profit, du moment qu'ils restent à la fine pointe de la technologie.

Il ne s'agit pas seulement de logiciels. Cela peut aller d'un combiné ergonomique à un dispositif permettant à une personne arthritique qui a mauvaise vue d'appeler à l'aide en cas de besoin. C'est dans ce domaine que nous espérons développer une compétitivité internationale.

**Le sénateur Roberge:** Votre programme est-il le même que celui de Bell Mobility qui parle d'investir 135 millions de dollars dans la recherche-développement réalisée par les petites entreprises; je crois que Microcell parle de 35 millions de dollars?

**M. Phillips:** Je ne sais pas grand-chose de ces initiatives à part ce qui a été annoncé au public. Le programme de Mobility se compose, je crois de deux parties. Mobility a prévu 100 millions de dollars pour jouer les papas gâteaux en fournissant du capital de risque. D'après ce que j'ai constaté, il y a beaucoup d'argent à investir. S'il ne l'est pas, c'est parce que les débouchés ne sont pas très favorables.

Notre programme de R et D a la même envergure que les deux que vous venez de mentionner. Les Amis de Clearnet en feront sans doute partie, mais ce n'est pas le principal élément. Nous voulons surtout que ces petites entreprises qui n'ont pas d'argent se servent de nos moyens, travaillent avec nous, travaillent avec nos vendeurs pour voir si elles peuvent mettre au point de bons produits. Si elles ont besoin d'argent pour ce faire, elles profiteront de notre programme de R et D. Les Amis de Clearnet sont une équipe que nous avons constituée et qui a la capacité d'améliorer les produits.

Notre but ultime est de faire grimper le prix de nos actions. Nous voulons que ces personnes contribuent à l'amélioration de nos services afin qu'ils soient meilleurs que ceux de nos concurrents. Nous nous ferons un plaisir de partager cela une fois que nous aurons une certaine avance. Quand nous aurons cette avance, comme nous sommes limités au marché canadien, nous serons ravis de les voir vendre leurs produits avec succès dans le monde entier.

**Le sénateur Roberge:** S'ils n'ont pas d'argent, ils peuvent profiter de votre programme de R et D, c'est bien cela?

**M. Simmonds:** Oui. Nous avons un programme de R et D de la même envergure que celui des deux autres compagnies.

**M. Phillips:** Un montant maximum de 100 millions de dollars sur dix ans.

**Le sénateur Eyton:** Qui est votre modèle? Tout le monde cherche à émuler quelqu'un. Les traces de qui cherchez-vous à suivre?

[Text]

**Mr. Simmonds:** I do not really have one, but I suppose Bill Gates is a good example.

**Mr. Phillips:** We have a collection of people from a variety of different companies. We know what we do not want to become. We are going to try to be sprightly, nimble and fast moving, and I think that is our biggest challenge.

**Senator Hervieux-Payette:** I would suggest that when you prepare a document for us, it would be helpful if you included a lexicon so that we can understand what it is you are talking about. My background is in law, but I know a bit about telecommunications. However, it is difficult to keep up with the new advances in technology — every new gadget, widget, software or hardware that has come to the marketplace in the last six months. It would help to educate us on these new technologies.

I agree with Senator Eyton that we were very well briefed on the question of auctioning in the United States, but you seem not very excited about it. How many firms do you think Canada's population of 29 million can support? How much space is there for an entity like the one you will operate? The infrastructure costs are very high. Can we support three, four, five, six, seven, or ten companies like yours?

**Mr. Simmonds:** Are you referring to the wireless arena?

**Senator Hervieux-Payette:** Yes.

**Mr. Simmonds:** We think there is room for somewhere between three and five players. In the PCS policy comments and gazettes, we suggested that they actually issue two new licences and give each of the cellular companies a licence; in other words, hand out four licences.

**Senator Roberge:** All 30?

**Mr. Simmonds:** Two new 30s, and two 10s to the cellular companies, which would mean that they would reserve a 30 and reserve a 10. We thought that was the best initial approach. Whether they do that or not is obviously up to Industry Canada.

That does not mean that it is not possible for another company to exist. However, we believe that it becomes more and more difficult once the numbers get to six or seven.

In the wireless field, the growth rates are quite high; 30 to 40 per cent per annum is the growth rate at which the wireless industry has been growing. It is a lot different than the long distance industry, which is very mature and is growing at 3, 4, 5 per cent. It is a market share war. In our situation, as long as we get a reasonable percentage of the new growth and the new business, we should be able to survive. Obviously, however, if there are seven or eight players, it would be difficult.

**Senator Hervieux-Payette:** What is the life of your infrastructure?

[Traduction]

**M. Simmonds:** Je n'ai pas vraiment de modèle, mais Bill Gates est sans doute un bon exemple.

**M. Phillips:** Il y a toutes sortes d'exemples dans diverses compagnies. Nous savons qui nous ne voulons pas émuler. Nous allons essayer de nous montrer énergiques, dynamiques et rapides, et c'est sans doute le plus grand défi que nous ayons à relever.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Quand vous préparez un document à notre intention, il serait utile que vous y joigniez un lexique afin que nous comprenions ce dont vous parlez. J'ai une formation juridique, mais je m'y connais un peu dans les télécommunications. Il est toutefois difficile d'être au courant de tous les progrès technologiques, des nouveaux gadgets et de toutes les nouveautés sur le plan des logiciels ou du matériel qui ont été mises en marché au cours des six derniers mois. Il serait utile de nous informer au sujet de ces nouvelles technologies.

Je suis d'accord avec le sénateur Eyton pour dire que nous avons obtenu d'excellents renseignements sur les enchères aux États-Unis, mais c'est une formule qui ne semble pas beaucoup vous plaire. À votre avis, combien d'entreprises la population canadienne de 29 millions d'habitants peut-elle faire vivre? Quelle place y a-t-il pour une entreprise comme la vôtre? Les coûts d'infrastructure sont très élevés. Pouvons-nous faire vivre trois, quatre, cinq, six, sept ou dix compagnies comme la vôtre?

**M. Simmonds:** Parlez-vous du secteur de la téléphonie sans fil?

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Oui.

**M. Simmonds:** Je crois que trois à cinq entreprises peuvent se partager le marché. Nous avons suggéré que le gouvernement délivre deux nouvelles licences pour les services de communications personnelles et qu'il octroie une licence à chacune des compagnies de téléphone cellulaire; autrement dit, il faudrait distribuer quatre licences.

**Le sénateur Roberge:** Toutes pour 30 MHz?

**M. Simmonds:** Deux nouvelles licences de 30 MHz et deux de 10 MHz aux compagnies de cellulaire, de façon à garder en réserve une bande de 30 MHz et une bande de dix MHz. À notre avis, c'est la meilleure façon de procéder au départ. C'est évidemment à Industrie Canada que revient cette décision.

Cela ne veut pas dire qu'une autre entreprise n'a pas sa place sur le marché. Nous croyons toutefois qu'au-delà de six ou sept, la situation deviendra de plus en plus difficile.

Dans le domaine du sans fil, les taux de croissance sont assez élevés, soit de 30 à 40 p. 100 par an. La situation est très différente de celle de l'interurbain, qui est un secteur parvenu à maturité dont la croissance n'est que de 3, 4 ou 5 p. 100. Les compagnies se disputent le marché. Dans notre situation, tant que nous obtiendrons un pourcentage raisonnable de la croissance et de la nouvelle clientèle, nous devrions pouvoir nous en tirer. Cependant, s'il y a sept ou huit joueurs, ce sera certainement difficile.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Quelle est la durée de vie de votre infrastructure?



[Texte]

**Mr. Phillips:** How fast is technological change?

**Senator Hervieux-Payette:** If I were to refer to the telephone business, for instance, the DMS-250, the main switch, has a certain lifespan. It does not change every two years. Other types of equipment of a less costly and less sophisticated type may have a three-year lifespan.

What is the lifespan of your main core equipment? Is it called a transmitter?

**Mr. Simmonds:** Transmission infrastructure is what we would call it.

The transmission infrastructure has a number of components; for example, our ESMR network has a DMS-250 switch at the centre of it, exactly as you mentioned. That component has whatever the life of a DMS-250 switch would be. The radio transmitters and receivers at the various cell sites, and towers and antennas and so on, can last for quite a long time.

The question is: When do they become obsolete, by virtue of something else that is more competitive? Typically, I would say the infrastructures have a fairly long lifespan, particularly the radio equipment; on the order of seven to ten years would be my guess, or longer.

For example, in our analogue SMR business, a lot of that equipment was installed in 1984 and 1985, and it is still going today. It could continue to run for another ten years. A lot of people will continue to use our SMR service and will not need to upgrade to something new. It could last for 20 years.

Computer-based equipment would tend to depreciate and become obsolescent much more quickly; things like billing systems, as well as the network-management computers which keep track of what is happening in the system and actually run it.

**Senator Hervieux-Payette:** On the issue of financing, on the one hand you are telling us that the various funds are not very educated about the telecommunications industry. How can we educate these people? You are not the only ones who are faced with that.

There are pools of capital. Investors are more inclined to put their money in mortar and brick than wires and things like that. They are afraid. There are associations to which you belong, and I have attended seminars given by Teleglobe to analysts. However, there does not seem to be a full understanding. When you talk to the investment community, they say, "We know all about it". However, when they are approached, they are sceptical. On the other hand, a little tour in the U.S. raises \$100 million.

**Mr. Phillips:** Are you asking: What is the difference?

**Senator Hervieux-Payette:** They have more money, but they understand more, too.

**Mr. Phillips:** Allow me to express a bit of my cynicism. The investment community in Canada, as we have experienced it, has been weaned for the last ten years on two purported competitors: Cantel and Mobility — Mobility in its various emanations,

[Translation]

**M. Phillips:** Quelle est la rapidité des changements technologiques?

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Pour ce qui est du téléphone, par exemple, le commutateur central DMS-250 a une certaine durée de vie. Il ne change pas tous les deux ans. D'autres types de matériel moins coûteux et moins perfectionnés peuvent durer seulement trois ans.

Quelle est la vie utile des principaux éléments de votre équipement? S'agit-il d'un émetteur?

**M. Simmonds:** C'est ce que nous appelons l'infrastructure de transmission.

L'infrastructure de transmission comporte plusieurs éléments; par exemple, notre réseau ESMR est centré autour d'un commutateur DMS-250, exactement comme vous l'avez mentionné. Cette composante a la durée de vie d'un commutateur DMS-250. Les émetteurs et récepteurs radio des divers sites, les tours, les antennes et le reste, peuvent durer assez longtemps.

La question est de savoir quand ce matériel devient désuet parce qu'il existe de l'équipement plus concurrentiel. Je dirais qu'en général, l'infrastructure a une assez longue durée de vie, surtout l'équipement radio; je dirais que c'est de l'ordre de sept à dix ans, ou peut-être davantage.

Par exemple, pour notre service SMR analogue, une bonne partie du matériel a été installé en 1984 et 1985 et fonctionne toujours. Il pourrait continuer à fonctionner pendant dix ans. Beaucoup de gens continueront à utiliser notre service et n'auront pas besoin de nouvel équipement. Il pourrait durer 20 ans.

Le matériel informatique a tendance à se déprécier et à devenir désuet beaucoup plus rapidement; c'est le cas des systèmes de facturation et des ordinateurs qui gèrent le réseau et suivent tout ce qui s'y passe.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Pour ce qui est du financement, vous nous dites que les investisseurs ne sont pas très bien renseignés sur le secteur des télécommunications. Comment pouvons-nous les éduquer? Vous n'êtes pas les seuls à avoir ce problème.

Il existe des réserves de capitaux. Les investisseurs sont plus portés à placer leur argent dans des briques et du mortier que dans des fils et des choses de ce genre. Ils ont peur. Il existe des associations dont vous faites partie et j'ai assisté à des colloques organisés par Téléglobe à l'intention des analystes. On ne semble toutefois pas comprendre très bien la situation. Quand vous parlez aux investisseurs, ils prétendent tout savoir, mais quand vous faites appel à eux, ils se montrent sceptiques. D'un autre côté, une petite incursion aux États-Unis permet de recueillir 100 millions de dollars.

**M. Phillips:** Me demandez-vous quelle est la différence?

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Ils ont plus d'argent, mais c'est aussi parce qu'ils comprennent mieux.

**M. Phillips:** Permettez-moi d'exprimer un certain cynisme. Comme nous l'avons constaté, les investisseurs canadiens se sont habitués, depuis dix ans, à deux soi-disant concurrents: Cantel et Mobility — c'est-à-dire Mobility sous ses diverses formes, dont

[Text]

starring, of course, B.C. Mobile. Needless to say, those two feed the investment community a lot of money. They do a lot of deals and have had ten years to spread their message.

Their message is that two is plenty. These guys have the technology sewn up. They are ahead of us, they have digital all lined up and ready to go, and there is no room for Clearnet. Their opinion is that Clearnet is not legally able to do what it is going to do. We surprised them somewhat when we did our initial public offering; not only did we prove that it is legal, but also we raised the money as well, notwithstanding what we thought were interventions.

In the U.S., we found much more acceptance of a competitive marketplace, much more of an acceptance that the duopolists can get broken down, and a sense that someone will take on the entrenched players; that it is risky stuff, but give it a shot.

**Senator Hervieux-Payette:** Do you have any suggestion as to how we could be of help?

**Mr. Phillips:** I do not think there is a junk bond market in Canada yet. A high yield market is one — as we know, the stories say that Mike Milliken developed it. The zero notes, which are perfect for our financing, are only available from 50 investors in the U.S., and only a few houses are capable of accessing that. We are fortunate to have Morgan Stanley and Merrill Lynch, as well as Prudential Securities, behind us in the effort.

**The Acting Chairman:** I have a question about return on investment. Can you tell us what kind of return on investment Canadian telecommunications companies have had in the last five years and what sort of return on investment your company has had? Senator Hervieux-Payette referred to how could we help. What should the government's role and contribution be to these investments? For example, should investment tax credits be considered?

**Mr. Simmonds:** Regarding return on investment on existing telecommunications carriers, the regulated telecommunications carriers have, in the past, been rate regulated by the CRTC based on return on equity. That has now changed; we are going to a price cap regime, which should change that. Typically, those rates of return were related to interest rates, and four or five years ago they were up in the 12, 13 per cent area. I think they have been drifting down a little bit lately, maybe a per cent or two. With long distance competition, the numbers are beginning to skew a little bit. Bell's rate of return this year is a little bit lower perhaps, for example.

With respect to our rate of return, we have only been public for one year, and we went public at \$15 Canadian. We are currently trading around \$20, a return of about 33 per cent. When we had our annual meeting, we were up around \$22, \$23, which would have been around 35 or 40 per cent.

[Traduction]

B.C. Mobile est bien entendu la principale. Inutile de dire que ces deux entreprises ont rapporté beaucoup d'argent aux investisseurs. Elles font de nombreuses transactions et elles ont eu dix ans pour propager leur message.

Ce message est que deux entreprises suffisent largement. Elles ont la technologie dans leur poche. Elles sont en avance sur nous, leurs services numériques sont prêts à être lancés et il n'y a pas de place pour Clearnet. Elles estiment que Clearnet n'a pas la possibilité juridique de faire ce qu'elle va faire. Nous les avons quelque peu étonnées quand nous avons lancé notre émission initiale d'actions. Non seulement nous avons prouvé que c'était légal, mais nous avons levé l'argent nécessaire quelles que soient les interventions.

Aux États-Unis, nous avons trouvé un marché beaucoup plus ouvert que celui où règne ce duopole, un marché qui accepte que l'on concurrence des entreprises bien établies; c'est une entreprise risquée, mais il faut essayer.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Pourriez-vous nous suggérer un moyen d'améliorer la situation?

**M. Phillips:** Je ne pense pas qu'il y ait encore au Canada de marché des obligations à risque élevé. Il y a un marché à haut rendement et, d'après la petite histoire, c'est Mike Milliken qui l'a développé. Les bons démunis, qui sont parfaits pour notre financement, ne peuvent être obtenus qu'auprès d'une cinquantaine d'investisseurs américains et seulement quelques maisons peuvent y avoir accès. Nous avons la chance d'être soutenus par Morgan Stanley et Merrill Lynch, ainsi que Prudential Securities.

**La présidente suppléante:** J'ai une question concernant le rendement sur l'investissement. Pourriez-vous nous dire quel a été le rendement sur l'investissement des entreprises de télécommunications canadiennes depuis cinq ans et celui que votre société a obtenu? Le sénateur Hervieux-Payette a demandé comment nous pourrions vous aider. Quels devraient-êtr le rôle et la contribution du gouvernement à ces investissements? Par exemple, faudrait-il envisager des crédits d'impôt à l'investissement?

**M. Simmonds:** En ce qui concerne le rendement sur l'investissement des entreprises de télécommunications existantes, par le passé, le CRTC a réglementé leurs tarifs en fonction de ce rendement. Les choses ont changé et nous nous dirigeons vers un plafonnement des prix. Ces taux de rendement dépendaient généralement des taux d'intérêt et, il y a quatre ou cinq ans, ils atteignaient 12 à 13 p. 100. Je pense qu'ils ont légèrement baissé dernièrement, peut-être de 1 ou 2 p. 100. Avec la concurrence dans le secteur de l'interurbain, les chiffres commencent à diminuer un peu. Le taux de rendement de Bell pour cette année est sans doute un peu plus bas, par exemple.

Pour ce qui est de notre taux de rendement, nos actions sont cotées en bourse depuis seulement un an et ont été offertes à 15 dollars canadiens. Elles valent actuellement environ 20 dollars, ce qui représente un rendement d'à peu près 33 p. 100. Au moment de notre assemblée annuelle, nos actions valaient 22 ou 23 dollars, ce qui donnait 35 ou 40 p. 100.



[Texte]

**Mr. Phillips:** The regulated companies are crying, now that their rate of return is falling as they are confront the horror of competition. They are of course built into those numbers — I am an English major, not an accountant, so I am good at these fictional analyses. They are going to have to confront the built up non-depreciated base on their equipment, and they are going to have to have that worked through to improve their earning statements so they can raise more capital.

It will be interesting to see how they play that through the unbundling process, whether they will want to pass the costs of that non-depreciated equipment through to the users of the unbundled facilities, and at the same time do the write-offs so that they can get their P&L in better shape so they can raise more money. We will be watching those processes, those tensions, play out in the next few years.

In the capital markets, they are up against telephone companies from America right now, which are going through these metamorphoses. You would not want to take their numbers and compare them apples to apples to ours; it does not work. The numbers must be viewed with an understanding of how the numbers were created and what were motivating the people to build the financial statements that were then useful and perhaps are now counterproductive but may not be.

**The Acting Chairman:** What is your opinion on investment tax credits or any other instruments to stimulate investment in telecommunications?

**Mr. Simmonds:** We certainly would support tax credits for R&D, and so on. I think we have typically had, to some extent, that type of a thing; the definitions for tax purposes are pretty narrow. For a telecommunications operator like ourselves, R&D would typically consist of looking at what new technologies are available and determining what technologies would be either an opportunity or a threat. There is certainly a lot of market research in a company like ours.

I would say, though, that it is not fundamental basic research that is really required for our type of an operation. The fundamental scientific principles get applied much later down the chain to a company like our own. If you really want to look at that area, something that would help us would be to broaden that tax interpretation to allow some of the things like market research, for example, which is very real. At the moment, I think market research is completely eliminated from that definition.

**Mr. Phillips:** Any devices that fiscally allow people to divert money that would go into paying taxes from into R&D, for instance, would probably be disadvantageous to us, because we have little expectation of paying cash taxes for a while because of our depreciation after our buildout. Any kind of tax credit is disadvantageous because it puts the people who already have the income stream at an advantage, so that does not work.

What we would like to see instead, and we are experiencing it, is cooperation from the government resources now available not to spend money or to deflect money from the current needs that we all know about, but to organize and concentrate R&D efforts

[Translation]

**M. Phillips:** Les entreprises réglementées se lamentent maintenant que leur taux de rendement diminue et qu'elles doivent affronter les horreurs de la concurrence. Comme j'ai étudié l'anglais, je ne suis pas comptable, mais je suis bon dans les analyses fictives. Ces compagnies vont devoir tenir compte de la partie non amortie de leur équipement afin d'améliorer leur bilan et de pouvoir lever davantage de capitaux.

Il sera intéressant de voir comment elles vont comptabiliser cela, si elles vont faire payer le coût de l'équipement non amorti par les usagers des installations dégroupées tout en procédant à des radiations de façon à présenter un meilleur bilan pour pouvoir lever davantage de capitaux. Nous verrons ce qui se passera au cours des années à venir.

Sur les marchés des capitaux, elles concurrencent les compagnies de téléphone américaines qui sont en pleine métamorphose. Vous ne pouvez pas comparer leurs chiffres avec les nôtres, car cela ne marcherait pas. Il faut examiner les chiffres en sachant bien d'où ils viennent et ce qui a incité les gens à établir des états financiers qui leur étaient alors favorables, mais qui ne le sont peut-être plus.

**La présidente suppléante:** Que pensez-vous de crédits d'impôt à l'investissement ou d'autres instruments propres à stimuler l'investissement dans les télécommunications?

**M. Simmonds:** Nous serions certainement pour un crédit d'impôt à la R et D. La définition de la R et D aux fins de l'impôt est assez restreinte. Pour une entreprise de télécommunications comme la nôtre, la R et D consiste généralement à voir quelles sont les nouvelles technologies disponibles et à déterminer si elles représentent de nouvelles possibilités ou une menace. Une entreprise comme la nôtre fait beaucoup d'études de marché.

Je dirais toutefois que nous n'avons pas vraiment besoin de recherche fondamentale. Les principes de la recherche scientifique fondamentale sont appliqués beaucoup plus bas dans la chaîne. Ce qui pourrait nous aider à cet égard serait l'élargissement de la définition de façon à inclure les études de marché, par exemple. La définition fiscale actuelle élimine complètement les études de marché.

**M. Phillips:** Toute mesure fiscale qui permettrait de détourner l'argent des impôts vers la R et D, par exemple, serait probablement désavantageuse pour nous, car nous ne nous attendons pas à payer beaucoup d'impôts pendant un certain temps en raison de l'amortissement auquel la construction de notre réseau nous donnera droit. Tout crédit d'impôt est désavantageux, car il favorise ceux qui commencent déjà à toucher des revenus.

Nous préférierions la coopération des ressources gouvernementales maintenant disponibles, de façon non pas à détourner l'argent des besoins que nous connaissons tous, mais à organiser et concentrer les efforts de R et D de façon plus efficace. Il est plus

[Text]

that are in the public domain in a more efficient way. It is basically being smarter about delivering the R&D product so that people can benefit from it. It is an organizational issue, not a handout issue.

**Senator Hervieux-Payette:** By the time you do the research to determine which product and software or installation becomes eligible for R&D, you have taken time away from running your business and doing more productive things. It takes away some of the efficiency of the company. On the other hand, the big companies have many accountants and experts filing an abundance of tax credit forms and reports and getting millions of dollars from the government that will not be accessible to you because you want to run your business efficiently. Do you agree with that?

**Mr. Simmonds:** Yes.

**Mr. Phillips:** We like to staff our place with radio frequency engineers and not tax accountants, if that is your point.

**The Acting Chairman:** As Senator Eyton mentioned, you are not enamoured of the auction process for spectrum, and you list your reasons. We received such a pitch for spectrum auction. One of the reasons, we were told, that spectrum auctions were so wonderful — one of the social policy reasons — was that application forms, et cetera, favoured incumbent. Thus, that is why one should switch to spectrum auctions, even though they had so many rules around spectrum auctions.

You are suggesting a graduated fee structure in the initial PCS service period. Could you just elaborate on that? Is there anything to elaborate, or is it just simply as baldly stated?

**Mr. Simmonds:** First of all, you are quite right, the rules are very arcane in the auctions in the States, incredibly arcane. I understand that in some of the PCS auctions in the States, companies actually hired game theorists, and so on, to play this roulette wheel and make their bids.

If you look at the outcome on the first two licences that were auctioned, in the neighbourhood of \$7.7 billion U.S. was raised. Who won? AT&T, Sprint and Primeco. Where are the new entrants? If you really examine it carefully, you will see that those auctions favoured incumbents; the proof is in the pudding, I would have to say. Perhaps that answers your question.

**The Acting Chairman:** You are suggesting a graduated fee structure, but that is not now in place or being contemplated.

**Mr. Simmonds:** We have a fee structure in place, which is an annual licence fee. This is very different than in the U.S. before the auctions. They had a very nominal, insignificant fee. A company would pay a token amount and would get a three or five-year licence for some of the equivalent services we have.

[Traduction]

intelligent de livrer les produits de la R et D de façon à ce que le public puisse en bénéficier. C'est une question d'organisation, et non pas de crédit d'impôt.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Quand vous faites des recherches pour déterminer quels sont les produits, les logiciels ou les installations qui peuvent être considérés comme de la R et D, c'est du temps en moins dont vous disposez pour gérer votre entreprise et faire des choses plus productives. Cela diminue en partie l'efficacité de l'entreprise. De leur côté, les grandes compagnies disposent de nombreux comptables et fiscalistes pour remplir les formulaires de crédit d'impôt et les déclarations afin d'obtenir du gouvernement des millions de dollars auxquels vous n'aurez pas accès parce que vous voulez gérer votre entreprise efficacement. Êtes-vous d'accord?

**M. Simmonds:** Oui.

**M. Phillips:** Nous préférons embaucher des spécialistes des fréquences radio que des comptables, si c'est ce que vous voulez dire.

**La présidente suppléante:** Comme le sénateur Eyton l'a mentionné, l'idée de vendre le spectre aux enchères ne vous plaît pas beaucoup et vous avez énoncé vos raisons. Nous avons entendu le même genre d'argument en faveur des enchères. Si ces enchères sont tellement merveilleuses, nous a-t-on dit, c'est sur le plan de la politique sociale parce que les formulaires de demande et le reste favorisent le titulaire. Voilà pourquoi on devrait passer au système de vente aux enchères, même si c'est régi par un tas de règles.

Vous suggérez un barème de droits progressifs au cours de la phase initiale de lancement d'un service de communications personnelles. Pourriez-vous nous en dire un peu plus? Avez-vous quelque chose à ajouter ou est-ce tout ce que vous avez à dire?

**M. Simmonds:** Tout d'abord, vous avez raison, les règles qui régissent les enchères aux États-Unis sont incroyablement complexes. Pour certaines enchères, je crois que les compagnies ont engagé des experts du jeu pour jouer à ce genre de roulette et présenter leur offre.

Pour ce qui est des deux premières licences vendues aux enchères, elles ont rapporté environ 7,7 milliards de dollars américains au gouvernement. Qui l'a emporté? AT&T, Sprint et Primeco. Où sont les nouveaux arrivants? Si vous examinez la situation de près, vous constaterez que ces enchères ont favorisé ceux qui étaient déjà établis sur le marché; les résultats sont suffisamment éloquentes. Cela répond peut-être à votre question.

**La présidente suppléante:** Vous suggérez un barème de droits progressifs, mais ce n'est pas ce qu'on envisage actuellement.

**M. Simmonds:** Pour le moment, nous avons des droits de licence annuels. C'est très différent du système qui existait aux États-Unis avant les enchères. Les droits étaient minimes. Une compagnie payait un montant symbolique en échange d'une licence qui lui permettait d'exploiter pendant trois ou cinq ans certains services équivalents aux nôtres.



[Texte]

Even before our digital ESMR system or our PCS systems, we pay annually \$1.5 million Canadian in licence fees on March 31 to Industry Canada for our radio licences, much higher numbers than the equivalent in the United States, pre-auction. We believe that that is a good system. It ensures an annual cash flow to the department to support the management of the spectrum, and they can put that money back into administering the spectrum more carefully and properly.

I think the total collected is somewhere around \$120 million a year, \$50 million of which is cellular, and so on. In comparing the numbers, if you prorate it for Canada's size and take the NPV, the net present value, of this revenue stream, those numbers are relatively close to some of these auction numbers.

Also, the jury is still out on auctions; it is hard to say, but it could be a flash in the pan. It seems to be almost a fad, I would call it, in the United States. Perhaps it will turn out to have been a good thing, but I would not be surprised if, in a short while, we discover that they will not raise the kind of money they anticipated, because they have run out of big incumbent players to pay these big numbers.

**The Acting Chairman:** Of course they had a reason for getting the money up front; we were told the Department of Commerce needed the money for their deficit reduction total.

**Mr. Phillips:** You will recall that after the nominal licensing fees in the U.S., they did a lottery system. The lottery system put all the money in the hands of speculators — dentists and lawyers and people like that — and that did not work. If we have an auction in process here in Canada where a lot of money is spent by the successful winners or losers of these auctions, in order to level the playing field we ought to auction off all of the other rights that the competitors to the winners have to deal with.

For instance, if Clearnet were to receive its PCS licence through auction, we would be competing ultimately with the local loop providers. Then let us auction off the right-of-ways that go with their phone lines; let us auction off their right to expropriate; let us auction off their goodwill; let us take away their hundred-year-old monopoly and consumer recognition on their name brand, and let us auction off that as well. You cannot go half measure on this; you have to go the full distance.

**The Acting Chairman:** Mr. Simmonds and Mr. Phillips, on behalf of the committee, I wish to thank you for your very interesting presentation.

[Translation]

Même avant l'entrée en service de notre système ESMR numérique ou notre système de communications personnelles, nous payions des droits de licence annuels de 1,5 million de dollars canadiens à Industrie Canada pour nos licences radio. Ce sont des chiffres nettement plus élevés que les droits en vigueur aux États-Unis avant les enchères. Nous croyons que c'est un bon système. Il apporte au Ministère des recettes annuelles qui lui permettent de gérer le spectre et il peut réinvestir cet argent dans une meilleure administration du spectre.

Le montant total recueilli est, je pense, d'environ 120 millions de dollars par an, dont 50 millions pour le service cellulaire. À titre de comparaison, en tenant compte de la taille relative du Canada, la valeur actuelle nette de cette source de revenu est à peu près la même que celle des ventes aux enchères.

La décision définitive n'a pas encore été prise au sujet des enchères; elles pourraient être rapidement abandonnées. C'est une mode qui risque d'être éphémère. Ce sera peut-être une expérience positive, mais je ne serais pas étonné si on s'apercevait bientôt que cette formule ne permet pas de recueillir autant d'argent que prévu parce qu'il n'y aura plus assez de grosses entreprises pour payer des montants aussi importants.

**La présidente suppléante:** Les Américains avaient évidemment une bonne raison de vouloir recueillir l'argent au départ; nous avons appris que le Département au commerce avait besoin de fonds pour réduire son déficit.

**M. Phillips:** Comme vous vous en souviendrez, après avoir exigé des droits de licence minimes, les États-Unis ont instauré un système de loterie. Tout l'argent s'est retrouvé entre les mains de spéculateurs — des dentistes, des avocats et d'autres gens — et cela n'a pas fonctionné. Si nous instaurons au Canada un système d'enchères où les gagnants et les perdants dépenseront beaucoup d'argent, pour que tout le monde soit sur un pied d'égalité, il faudrait également vendre aux enchères tous les autres droits dont bénéficient les gagnants.

Par exemple, si Clearnet obtenait sa licence de services de communications personnelles dans le cadre d'une vente aux enchères, nous nous retrouverions en concurrence avec les fournisseurs de lignes d'abonnés. Vendons également aux enchères les emprises de leurs lignes de téléphone, leurs droits d'expropriation et leur clientèle; enlevons-leur le monopole dont ils jouissent depuis 100 ans, leurs marques de commerce et vendons également tout cela aux enchères. Vous ne pouvez pas vous arrêter à mi-chemin; il faut aller jusqu'au bout.

**La présidente suppléante:** Monsieur Simmonds et monsieur Phillips, je tiens à vous remercier, au nom du comité, pour votre témoignage très intéressant.

[Text]

On a personal note, I am most impressed with the fact that you recognized early in the 1980s that spectrum was the real estate of the future for wireless. You brought, I would say, a distinctively Canadian flavour to this whole industry, about which I am only beginning to learn. I thought auctions were only for antiques and jewellery.

The committee adjourned.

[Traduction]

Personnellement, je suis très impressionnée de voir que vous avez su reconnaître, dès le début des années 80, que le spectre était l'immobilier de l'avenir en ce qui concerne la téléphonie sans fil. Vous nous avez apporté, une perspective bien canadienne de toute cette industrie que je commence seulement à connaître. Je pensais que les enchères étaient réservées aux antiquités et aux bijoux.

La séance est levée.













*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

WITNESSES—TÉMOINS

*From Clearnet Communications Inc:*

Robert C. Simmonds, Chairman;  
John H. Phillips, Vice President.

*De Clearnet Communications Inc:*

Robert C. Simmonds, président;  
John H. Phillips, vice-président.



CAI  
YC19  
-T83

Fui



First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Transport and Communications

## Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

Tuesday, December 5, 1995

Le mardi 5 décembre 1995

Issue No. 34

Fascicule n° 34

**Tenth Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

**Dixième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald H. Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(or Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, P.C.	Thériault
Johnson	

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(ou Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, c.p.	Thériault
Johnson	

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, December 5, 1995  
(40)

**[Text]**

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 4:09 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Bonnell, Davey, Hervieux-Payette, Johnson, Oliver, Spivak and Thériault. (7)

*Other senator present:* The Honourable Senator Perrault.

*In attendance:* Mr. Dan Shaw, from the Research Branch of the Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

**WITNESSES:**

*From the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission:*

David Colville, Vice Chairman, Telecommunications;

Stewart MacPherson, Executive Director, Telecommunications;

Don Donovan, Director General, General Financial Analysis;

Allan Rosenzweig, General Counsel.

*From the Information Highway Advisory Council:*

David Johnston, Chairman;

Peter Liebel, Executive Director;

Len St.-Aubin, Acting Director, Business and Regulatory Analysis, Telecommunications Policy Branch;

Richard Simpson, Director General, Secretariat, Information Highway Advisory Council Secretariat.

Mr Colville made a statement and answered questions.

Mr. Johnston made a statement and answered questions.

At 6:25 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

*Le greffier du comité,*

Tõnu Onu

*Clerk of the Committee*

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mardi 5 décembre 1995  
(40)

**[Traduction]**

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, dans la salle 356-S de l'édifice du Centre, à 16 h 09, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Bonnell, Davey, Hervieux-Payette, Johnson, Oliver, Spivak et Thériault. (7)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur Perrault.

*Également présent:* M. Dan Shaw, du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité poursuit son étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995.

**TÉMOINS:**

*Du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes:*

David Colville, vice-président des télécommunications;

Stewart MacPherson, directeur exécutif des télécommunications;

Don Donovan, directeur général, Analyse financière;

Allan Rosenzweig, avocat général.

*Du comité consultatif sur l'autoroute de l'information:*

David Johnston, président;

Peter Liebel, directeur exécutif;

Len St.-Aubin, directeur intérimaire, Analyse industrielle et réglementaire, Direction des politiques sur les télécommunications;

Richard Simpson, directeur général, Secrétariat du comité consultatif.

M. Colville fait une déclaration et répond aux questions.

M. Johnston fait une déclaration et répond aux questions.

À 18 h 25, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 5, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 4:00 p.m., to continue its study on Canada's International Competitive Position in Telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver (Chairman)** in the Chair.

**The Chairman:** Good afternoon, ladies and gentlemen. Today's meeting is a continuation of the special inquiry this committee has undertaken into the matter of international competitiveness in telecommunications. I am pleased to welcome as our first witnesses officials from the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission, otherwise known as the CRTC.

I am particularly delighted that Mr. David Colville, Vice Chairman, Telecommunications, is here. I will ask you, Mr. Colville, if you would introduce the other people with you and I understand that you have a formal presentation you would like to make. Following that, I am sure that we will have a number of questions that we would like to put to you.

**Mr. David Colville, Vice-Chairman, Telecommunications, Canadian Radio-television and Telecommunications Commission:** Thank you for the invitation you have extended to the CRTC to appear before you in connection with this inquiry into policy measures related to ensuring that Canadian telecommunications companies remain competitive internationally.

J'ai aujourd'hui à mes côtés, M. Stuart MacPherson, directeur exécutif des télécommunications du CRTC, M. Don Donovan, directeur général de l'analyse financière et M. Allan Rosenzweig, avocat général. J'espère qu'en exprimant le point de vue du conseil sur des sujets se rapportant à cette grande question de politique, nous pourrions vous être utiles dans vos délibérations.

The international competitiveness of telecommunications enterprises has become an important issue because it is a productivity driver for our increasingly globalized economy. This in turn provides tremendous growth potential not just for traditional international carriers but also for companies whose main focus was, until recently, domestic. Companies such as AT&T, MCI, British Telecom, France Telecom and many others are forming strategic alliances to compete for both international and foreign "domestic" traffic. Some countries view this growing competition as a threat to their domestic telecommunications policies. Even those who favour competition are concerned about competitive parity in terms of access rules from country to country and, of course, there is a concern that a few large players will dominate the international markets and ultimately domestic markets.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 5 décembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent sur les transports et les communications s'est réuni aujourd'hui, à 16 heures, pour continuer l'étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver (président)** occupe le fauteuil.

**Le président:** Bon après-midi, mesdames et messieurs. Aujourd'hui, nous poursuivons l'examen de la position internationale concurrentielle du Canada en matière de télécommunications. Je suis heureux de souhaiter la bienvenue à nos premiers témoins, qui sont des hauts fonctionnaires au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, c'est-à-dire au CRTC.

Je suis particulièrement ravi que M. David Colville, vice-président des Télécommunications, soit présent. Je vous demanderais, monsieur Colville, de bien vouloir présenter les personnes qui vous accompagnent; je crois que vous avez une déclaration officielle à faire. Ensuite, nous aurons un certain nombre de questions à vous poser.

**M. David Colville, vice-président, Télécommunications, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes:** Je vous remercie d'avoir bien voulu inviter le CRTC à comparaître devant vous dans le cadre de cette étude des mesures visant à s'assurer que les compagnies de télécommunications canadiennes demeurent compétitives à l'échelle internationale.

Accompanying me today are: Mr. Stuart MacPherson, Executive Director of Telecommunications for the CRTC, Mr. Don Donovan, Director General of Financial Analysis, Telecommunications, and Mr. Allan Rosenzweig, General Counsel, Telecommunications. I hope that, by providing the Commission's perspective on issues relating to this important policy concern, we will be able to assist you in your deliberations.

La concurrence des entreprises de télécommunications à l'échelle internationale constitue aujourd'hui une question cruciale, car il s'agit d'un facteur de productivité pour notre économie qui se mondialise de plus en plus. Cette concurrence offre de vastes perspectives de croissance, non seulement aux entreprises internationales traditionnelles, mais aussi à celles qui, jusqu'à tout récemment, exerçaient la majeure partie de leurs activités dans leur propre pays. Des entreprises comme AT&T, MCI, British Telecom et France Telecom, de même que de nombreuses autres sociétés créent des alliances stratégiques pour s'imposer sur le marché du trafic «intérieur» international et étranger. Certains pays voient dans cette concurrence croissante une menace pour leur politique intérieure de télécommunications. Même ceux qui sont favorables à la concurrence s'inquiètent de la parité concurrentielle pour ce qui est des règles d'accès d'un pays à un autre, et il va de soi qu'on est préoccupé à l'idée que quelques intervenants importants puissent dominer les marchés internationaux et, en fin de compte, les marchés intérieurs.



## [Texte]

"Getting the rules right" has become a growing concern for policymakers around the world.

Quant à moi, ayant participé au débat fédéral-provincial sur la politique nationale des télécommunications au Canada pendant les années 1970 et 1980, je constate avec intérêt que les mêmes questions reviennent aujourd'hui en grand nombre sur la place publique internationale. Or, cette fois, il n'y a pas de «gouvernement international» ou de responsable mondial de la réglementation qui soit ultimement habilité à résoudre ces questions.

As you know, the commission's regulatory role is largely a domestic one. However, we do regulate Teleglobe, Canada's international carrier. We also approve tariffs and agreements of our domestic carriers which may involve foreign carriers and we verify that a Canadian carrier is eligible to operate vis-à-vis our foreign ownership rules.

In addition to these formal activities, we do follow international policy and regulatory activities through attendance at conferences and meetings with foreign regulators. Recently, the commission has been meeting almost weekly with corporate and government representatives from a wide range of countries. Many of them are seeking to liberalize their own telecommunications regimes, and to achieve diverse national objectives such as accessibility and competition. They look to Canada as a model of a country which has been grappling with these issues for some time and, in their view, with some success.

As you know, the 1993 Telecommunications Act requires the commission to exercise its powers under that act with a view to implementing Canada's telecommunications policy objectives and to ensuring that Canadian carriers provide their services on just and reasonable terms. The nine telecommunications policy objectives set out in the act are wide-ranging in their scope.

In particular, the commission must ensure high-quality telecommunications services are affordable and accessible to all Canadians; it must promote the ownership and control of Canadian carriers by Canadians; it must enhance the efficiency and competitiveness of Canadian telecommunications, at the national and international levels; and it must foster increased reliance on market forces and ensure that regulation, where required, is efficient and effective.

In working to achieve these diverse policy objectives, the commission balances the various interests and viewpoints which parties present to it during the course of its public processes. This weighing of interests to arrive at a considered determination of the public interest occurs with every application and file we decide upon.

A key factor underlying the commission's 1992 decision to introduce competition in the long distance market was the need to reduce long distance rates to ensure international competitiveness. Increased competition in Canada's domestic market also reduces

## [Translation]

Dans le monde entier, les responsables de l'élaboration des politiques s'inquiètent donc de plus en plus de «bien définir les règles.»

Having been involved in the federal-provincial debate through the 70s and 80s over a national telecommunications policy for Canada, I find it interesting that many of the same issues have now moved to the international forum. However in this case we don't have an "international government" or regulator with the ultimate authority to resolve these issues.

Comme vous le savez, le rôle de réglementation du conseil a essentiellement un caractère national. Toutefois, nous réglementons Teleglobe, l'entreprise internationale de télécommunications du Canada, nous approuvons les tarifs et les ententes que nos entreprises de télécommunications au Canada peuvent avoir conclus avec des entreprises étrangères, et nous nous assurons que les entreprises canadiennes peuvent exercer leurs activités dans le cadre de nos règles de propriété étrangère.

Outre ces activités officielles, nous suivons la politique internationale et les activités de réglementation en participant à des conférences et à des réunions avec des organismes de réglementation étrangers. Récemment, le conseil s'est réuni, presque chaque semaine, avec les représentants du secteur privé et du gouvernement de nombreux autres pays. Nombre de ces pays cherchent à libéraliser leurs régimes de télécommunications et à réaliser différents objectifs nationaux tels que l'accessibilité et la concurrence. À leurs yeux, le Canada constitue le modèle d'un pays qui se penche sur ces questions depuis un certain temps et, à leur avis, avec un certain succès.

Comme vous le savez, la Loi de 1993 sur les télécommunications oblige le conseil à exercer ses pouvoirs en vertu de cette loi, afin de mettre en oeuvre les objectifs de la politique canadienne de télécommunications et de veiller à ce que les entreprises canadiennes fournissent leurs services selon des conditions justes et raisonnables. Les neuf objectifs de la politique de télécommunications énoncés dans la loi ont une vaste portée.

Le conseil doit en particulier: permettre l'accès de tous les Canadiens à des services de télécommunications abordables et de grande qualité, promouvoir la propriété et le contrôle des entreprises canadiennes par des Canadiens, accroître l'efficacité et la compétitivité des télécommunications canadiennes, tant sur le plan national qu'à l'échelle internationale, favoriser le libre jeu du marché et assurer l'efficacité de la réglementation, dans le cas où celle-ci est nécessaire.

Afin de réaliser ces divers objectifs en matière de politiques, le conseil harmonise les différents intérêts et points de vue que les parties lui présentent au cours de ses consultations publiques. Chaque fois que le conseil se prononce au sujet d'une requête ou d'un dossier, il évalue les divers intérêts en cause dans le but de mieux servir l'intérêt public.

La nécessité de réduire les tarifs de l'interurbain afin d'assurer la compétitivité internationale a été un facteur essentiel qui explique la décision, adoptée en 1992 par le conseil, d'ouvrir à la concurrence le marché de l'interurbain. En augmentant la

*[Text]*

incentives to bypass Canadian network facilities through U.S. facilities. This, in turn, strengthens Canada's telecommunications carriers.

Having opened the long distance market to competition, the commission then initiated a number of major public processes to change the regulatory framework governing the former monopoly telephone companies. In so doing, the commission was mindful of the fact that market forces alone will not achieve universal service which is affordable for all. Likewise, merely opening a monopoly market to competitive entry will not ensure that competition sufficient to protect the interests of users would emerge. It was also mindful of the fact that issues of undue preference and unjust discrimination that arise due to the vertically integrated nature of the incumbent telephone companies and their dominance in some markets must be addressed.

Last fall the commission released its Review of Regulatory Framework, or "Framework", decision in which it set out the regulatory principles which will apply in the competitive environment.

First, regulation should focus primarily on telcos' monopoly services and on preventing anti-competitive behaviour.

Second, all telecommunications markets, including local markets, should be opened to competition. Barriers to entry should be reduced to permit companies to enter all local markets, and to compete in the emerging information services market.

In its recent report to the federal government on convergence issues, "Competition and Culture on Canada's Information Highway", the commission identified reduced barriers to entry in local telecommunications markets as a fundamental precondition to competition in all markets on the information highway.

The third key principle of the commission's Framework decision is that consumers must not pay artificially high prices for any telecommunications service, particularly long distance service.

The 1994 Framework decision introduced a series of interrelated initiatives. Just over one month ago the commission released its "Split Rate Base" decision, which implemented many of these initiatives and responded to the government's request that the commission review its decision to initiate a program of partial rate rebalancing. The commission split the rate bases of the telephone companies into two segments: utility and competitive. This is one of a number of key measures to address the competitive concerns associated with the vertically integrated nature of the telcos. Shareholders now bear both the risks and the rewards associated with their company's competitive services.

*[Traduction]*

concurrence sur le marché intérieur du Canada, on réduit également les incitations à contourner les installations des réseaux canadiens en passant par les installations américaines. On peut ainsi renforcer les entreprises de télécommunications du Canada.

Après avoir ouvert à la concurrence le marché de l'interurbain, le conseil a amorcé un certain nombre d'importants processus publics en vue de modifier le cadre de réglementation régissant les compagnies de téléphone qui exerçaient auparavant un monopole. Ainsi, le conseil montrait qu'à lui seul, le jeu des forces du marché ne permettrait pas d'offrir un service universel et abordable pour tous. De même, il ne suffit pas d'ouvrir à la concurrence un marché monopolistique pour s'assurer que cette concurrence suffira à protéger les intérêts des utilisateurs. Il faut se pencher sur les problèmes de préférence induite et de discrimination injuste qui se produisent en raison de l'intégration verticale des compagnies de téléphone titulaires et à cause de la prépondérance qu'elles exercent sur certains marchés.

L'automne dernier, le conseil a publié, sous le titre «Examen du cadre de réglementation», une décision qui énonce les principes de réglementation qui s'appliqueront au contexte concurrentiel.

Premièrement, la réglementation doit mettre l'accent, essentiellement, sur les services monopolistiques des compagnies de téléphone et sur les mesures à prendre pour faire obstacle au comportement anticoncurrentiel.

Deuxièmement, tous les marchés de télécommunications, y compris les marchés locaux, doivent être ouverts à la concurrence. Il faut réduire les obstacles à la concurrence afin de permettre aux compagnies d'exercer leurs activités sur tous les marchés locaux et de se faire concurrence dans le marché naissant des services d'information.

Dans le rapport qu'il a soumis récemment au gouvernement fédéral sur les questions de convergence, «Concurrence et culture sur l'autoroute canadienne de l'information», le conseil a fait savoir que la réduction des obstacles à l'accès au marché des télécommunications locales constituait une condition préalable essentielle à la concurrence dans tous les marchés sur l'autoroute de l'information.

Selon le troisième grand principe qui sous-tend la décision publiée par le conseil sous le titre «Examen du cadre de réglementation», les consommateurs ne doivent pas payer des prix artificiellement élevés pour quelque service de télécommunications que ce soit, en particulier le service interurbain.

La décision rendue en 1994 sous le titre «Examen du cadre de réglementation» comportait une série de mesures étroitement liées. Il y a à peine un mois, le conseil a publié sa décision sur le «Partage de la base tarifaire». Celle-ci mettait en oeuvre plusieurs de ces mesures et répondait à la demande du gouvernement, qui voulait que le conseil revoie sa décision d'adopter un programme de rééquilibrage partiel des tarifs. Le conseil a partagé les bases tarifaires des compagnies de téléphone en deux segments, soit le segment des services publics et le segment des services concurrentiels. Il s'agit de l'une des grandes mesures adoptées pour répondre aux préoccupations en matière de concurrence soulevées par l'intégration verticale des compagnies de téléphone.



## [Texte]

As you know, local rates are, on average, below cost. A key commission initiative in the Framework decision was to partially rebalance rates by increasing local rates by a staged, preset amount, while simultaneously reducing long distance rates for basic toll services. This rebalancing exercise was explicitly designed to be revenue neutral for the phone companies. Contribution charges, which are paid by both the competitors and the telephone companies' own competitive services, would also be lowered to reflect the reduced subsidy which is required to support local rates.

The commission confirmed its approach to rate rebalancing in its recent Split Rate Base decision. I should note with respect to these rate issues that two weeks ago the commission announced a proceeding to investigate local pricing alternatives. We will be holding hearings both regionally and nationally to look at pricing options for local service to give consumers a choice in how they pay for local telephone service and to ensure that low-income groups have reasonable access to affordable service.

Le conseil a adopté une période de transition de deux ans au cours de laquelle il continuera de réglementer le taux de rendement des compagnies de téléphone dans le segment des services publics. Il amorcera une instance au début de l'année prochaine afin de mettre au point une démarche de plafonnement des prix pour la réglementation de ce segment à partir du premier janvier 1998. Comme vous le savez, la réglementation par plafonnement des prix est en vigueur à différents autres paliers de gouvernement, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Les prix plafonds incitent les compagnies à exercer leurs activités plus efficacement en leur permettant d'accroître leurs bénéfices grâce à des gains de productivité. Cette formule améliore également la souplesse dans la tarification.

Dans le rapport qu'il a soumis récemment au gouvernement sur les questions de convergence, le Conseil favorisait la concurrence dans les télécommunications, la distribution de la radiodiffusion et les services de programmation, sous réserve des mesures à adopter pour réaliser les objectifs de la Loi sur la radiodiffusion et des garanties nécessaires pour empêcher les compagnies de se livrer à une concurrence injuste.

In its Split Rate Base decision, the commission set out its regulatory approach to the substantial investment in broadband facilities which the Stentor companies plan to make in order to compete in various telecommunications and broadcasting markets. In order to protect the basic telephone subscriber from paying more than an appropriate share of this investment, the commission built on Stentor's proposal to assign all such Beacon Initiative and other broadband investment to the competitive segment. Investment will be re-assigned to the utility segment where it is used only to provide utility segment services. In this way, the telco

## [Translation]

Désormais, les actionnaires courent les risques et récoltent les fruits des services concurrentiels offerts par leur compagnie.

Comme vous le savez, les coûts des tarifs locaux sont, en moyenne, inférieurs à leurs coûts réels. Une des grandes mesures adoptées par le conseil dans la décision sur l'Examen du cadre de réglementation consistait à rééquilibrer partiellement les tarifs en majorant les tarifs locaux d'une somme échelonnée et prédéterminée, tout en réduisant en même temps les tarifs du service interurbain de base. Ce travail du rééquilibrage visait expressément à ne produire aucune incidence sur les revenus des compagnies de téléphone. Les frais de contribution, acquittés par les concurrents et les services concurrentiels des compagnies de téléphone, seraient également diminués pour tenir compte de la réduction du financement permettant de soutenir les tarifs locaux.

Le conseil a confirmé sa démarche en matière de rééquilibrage des tarifs dans sa récente décision sur le Partage de la base tarifaire. Je dois signaler, en ce qui concerne ces questions tarifaires, que le conseil a annoncé, il y a deux semaines, qu'il amorcera une instance portant sur les solutions de rechange en matière de tarification locale. Nous tiendrons des audiences régionales et nationales pour examiner les options de tarification des services locaux, afin de donner aux consommateurs un choix dans la façon dont ils paient le service téléphonique et de veiller à ce que les groupes à faible revenu aient un accès raisonnable à un service abordable.

The commission has established a two-year transition period during which it will continue to regulate the rate of return earned by telephone companies on the utility segment. It will begin a proceeding early next year to develop a price cap approach to regulating this segment, effective 1st of January 1998. As you know, price cap regulation is in place in various other jurisdictions in the U.S. and the U.K. Price caps encourage companies to operate more efficiently by allowing them to increase profits through increased productivity. Pricing flexibility is also enhanced.

In its recent report to the government on convergence issues, the commission supported competition in telecommunications, broadcasting distribution and programming services, subject to measures required to achieve the objectives of the Broadcasting Act, and subject also to safeguards needed to prevent companies from competing unfairly.

Dans sa décision sur le Partage de la base tarifaire, le conseil a établi la façon dont il allait réglementer l'important investissement dans des installations à large bande que le groupe Stentor a l'intention d'effectuer afin de pouvoir faire concurrence aux autres compagnies qui évoluent sur les marchés des télécommunications et de la télédiffusion. Pour faire en sorte que l'abonné au service téléphonique de base n'ait pas à payer plus qu'une juste part de cet investissement, le conseil a remanié la proposition du groupe Stentor pour affecter au segment concurrentiel tout investissement dans des installations à large bande, y compris le projet Sirius. Cet

[Text]

and its shareholders assume the risks and, accordingly, keep 100 per cent of the profits from this investment.

In closing, I would note that Canada now has one of the most open telecommunications regimes in the world. Moreover, our telecommunications markets were opened to competitive entry before most of our major competitor countries. Increased competition has required adjustments from all who are involved in Canadian telecommunications, whether as market participants, policymakers or regulators. Canadian carriers, formerly monopolists, and new entrants have honed their abilities to provide telecommunications services competitively. Our telecommunications service providers are using this expertise to enter markets newly opened in other countries, and to participate in the alliances through which global services are increasingly provisioned.

The transition from a closely regulated monopoly environment to a competitive one is not easy. We still have a number of difficult issues to address. In answer to a question from the Chairman, Senator Oliver, Mr. Addy said, in his appearance before this committee a month ago, "There is a zillion of them." There are a few less than a zillion but regulators, industry players and governments have a number of difficult decisions to make as we evolve through this transition.

I have kept this presentation brief because I expect you will have many questions which I will now attempt to answer.

**The Chairman:** I remember, when Mr. Addy, who is from the Competition Bureau, was before us, I asked him if he was of the opinion, now that we are moving from monopoly to competition, that the CRTC, which was established and set up to regulate monopolies like telephone companies, was passé in relation to controlling something that should be competitive on a level playing field. I suggested that the Competition Bureau might be better to deal with competition issues more so than the CRTC. I believe that is the area you are quoting from. However, since you have raised it I would like to hear your response to the suggestion that the CRTC is passé now that we are moving more and more to competition?

**Mr. Colville:** I think many people have that in the backs of their minds. Certainly many of the players in the industry have differing viewpoints on that question. I would agree that the commission was originally established to regulate monopolies, and even I have commented to a few people lately that in the old monopoly environment the commission always had a fairly difficult job. Our job is largely one of trying to weigh many competing vested interests no matter what the issue, and whether

[Traduction]

investissement sera réaffecté au segment des services publics, où il sera réservé à ce genre de services. De cette façon, la compagnie de téléphone et ses actionnaires assument tous les risques de l'investissement et, bien entendu, conservent la totalité des bénéfices.

En terminant, permettez-moi de faire observer que le Canada possède aujourd'hui l'un des régimes de télécommunications les plus ouverts dans le monde entier. En outre, nous avons ouvert à la concurrence nos marchés de télécommunications avant la plupart des principaux pays avec lesquels nous sommes en concurrence. L'accroissement de la concurrence a obligé tous ceux qui ont un rapport quelconque avec les télécommunications canadiennes, qu'ils soient intervenants sur le marché, décideurs ou responsables de la réglementation, à s'adapter. Les entreprises canadiennes qui exerçaient auparavant un monopole et les nouveaux venus ont perfectionné les moyens qui leur permettent de fournir des services de télécommunications de façon concurrentielle. Nos fournisseurs de services de télécommunications font aujourd'hui appel à ces compétences pour participer aux marchés qui viennent de s'ouvrir dans d'autres pays et aux alliances grâce auxquelles on fournit de plus en plus de services d'envergure mondiale.

Il n'est guère facile de passer d'un contexte monopolistique, réglementé rigoureusement, à un contexte concurrentiel. Nous devons toujours nous attaquer à un certain nombre de problèmes difficiles à résoudre. Pour répondre à une question posée par le président du comité, le sénateur Oliver, M. Addy a déclaré: «Il y en a des millions.» Certes, il y en a beaucoup moins; il n'empêche que les responsables de la réglementation, les intervenants dans l'industrie et les gouvernements doivent prendre un certain nombre de décisions difficiles dans le cadre de cette transition.

Je tenais à ce que mon exposé soit bref, puisque je m'attends à ce que vous ayez de nombreuses questions, auxquelles je m'efforcerai maintenant de répondre.

**Le président:** Je me souviens que, lors de la comparution de M. Addy, du Bureau de la concurrence, je lui ai demandé s'il pensait, maintenant que nous passons du monopole à la concurrence, si le CRTC, qui a été créé pour réglementer des monopoles comme les compagnies de téléphone, était dépassé en ce qui concerne le contrôle d'entreprises compétitives travaillant sur un pied d'égalité. J'ai affirmé que le Bureau de la concurrence serait peut-être mieux placé que le CRTC pour s'occuper des questions relatives à la concurrence. Je pense que votre citation de tout à l'heure provenait de cet échange. Toutefois, puisque vous en parlez, j'aimerais savoir ce que vous pensez de la suggestion selon laquelle le CRTC est dépassé maintenant que la concurrence devient de plus en plus la norme.

**M. Colville:** Je crois que beaucoup de gens le pensent tout bas. De toute évidence, bien des intervenants dans l'industrie ont des points de vue divergents à ce sujet. Je conviens que le conseil a été créé pour réglementer les monopoles, et j'ai même dit à certaines personnes récemment que, dans l'ancien environnement monopolistique, le conseil avait toujours eu un travail assez difficile. Notre tâche consiste essentiellement à concilier de nombreux intérêts dans n'importe quel domaine, que ce soit la



[Texte]

it be in broadcasting, in cable or in telecommunications. I have been known to remark that no matter what we do, we usually manage to upset somebody, if not everybody.

Now we have evolved to a more competitive situation.

I would add that, while broadcasting was somewhat competitive, it was largely protected competition in the sense that we would decide how many radio stations a given market could stand and then we drew the line there. Broadcasting, cable and telecommunications are becoming much more competitive.

As I said, it seems now that, no matter what we do, we manage to upset everybody. By that I mean, as we evolve from a monopoly to a competitive environment, the former monopolists want us to loosen up on the reins and the competitors do not want us to loosen up on the reins. No matter how far we go, no matter where we draw that line between monopoly and competition, as we start loosening up on the reins on the incumbent monopolist they will always say that we have not gone far enough, that we are still holding too tight a rein on them. The competitors, on the other hand, will say that we have gone too far, that the monopolists will clobber them in the marketplace. What we are struggling with is trying to find a judicious way of drawing that line and moving that line so that fair and sustainable competition can evolve in the marketplace.

That is a long, roundabout way perhaps of answering your question, but I do not think that the commission is redundant. The new act certainly provides for the commission to regulate in a more competitive environment, and I think the commission is certainly attempting to do an effective job in dealing with those competitive issues which are clearly in the act.

I believe we still have a number of issues to discuss to take us through the transition, issues which are clearly regulatory issues and, as I read the transcript of the various appearances of members who have appeared before you, Mr. Addy's in particular, I noted that he acknowledged that a number of regulatory issues still had to be addressed such as collocation and unbundling, the number, portability and other issues such as that.

**The Chairman:** Transition issues.

**Mr. Colville:** Exactly. That then raises the question: When is the transition over?

**The Chairman:** Once you forebear — and the pure world will be when you forebear from everything because the market is regulating itself — then, I would think, the bureau must take over competition problems.

**Mr. Colville:** Exactly.

**Senator Bonnell:** A couple of weeks ago we were in Washington, and the Republican congressman from the State of Texas told us, during our interview with him, that the first thing they will do is eliminate the FCC and that they hope Canada will take the same step.

[Translation]

radiodiffusion, la câblodistribution ou les télécommunications. J'ai toujours dit que, peu importe ce que nous faisons, nous nous arrangeons toujours pour énerver quelqu'un, si ce n'est tout le monde.

Maintenant, nous avons adopté une position plus concurrentielle.

J'ajouterai que, même s'il y avait un peu de concurrence dans le secteur de la radiodiffusion, cette concurrence était largement protégée dans la mesure où nous déterminions le nombre de stations radio que pouvait avoir un marché donné et prendre une décision en conséquence. Les secteurs de la radiodiffusion, de la câblodistribution et des télécommunications deviennent beaucoup plus concurrentiels.

Comme je l'ai dit, il semble maintenant que, peu importe ce que nous faisons, nous finissons par contrarier tout le monde. Autrement dit, à mesure que nous évoluons du monopole à la concurrence, les anciens monopolistes veulent que nous relâchions notre surveillance tandis que leurs concurrents veulent le contraire. Peu importe la portée de nos actions, peu importe la distinction que nous faisons entre le monopole et la concurrence, dès que nous commençons à assouplir la surveillance du monopoliste, il estime toujours que nous ne sommes pas allés assez loin, que nous le contrôlons encore de trop près. Quant aux concurrents, ils disent que nous sommes allés trop loin, que les monopolistes vont les écraser sur le marché. Nous nous efforçons de trouver un moyen judicieux de faire la part des choses pour assurer une concurrence juste et durable sur le marché.

Ma réponse à votre question est peut-être longue et indirecte, mais je ne pense pas que le conseil soit dépassé. La nouvelle loi lui permet assurément de réglementer un environnement plus concurrentiel, et je pense que le conseil s'efforce certainement de faire un travail efficace pour ce qui est de régler les questions relatives à la concurrence, qui figurent clairement dans la loi.

Je crois que nous avons encore un certain nombre de questions à examiner dans le cadre de la transition, des questions qui relèvent clairement de la réglementation; d'ailleurs, en lisant la transcription des différents témoignages qui vous ont été présentés et, en particulier, celui de M. Addy, j'ai noté qu'il reconnaissait la nécessité d'examiner un certain nombre de questions d'ordre réglementaire tel que le partage des installations, le dégroupement, le nombre, la transférabilité, et cetera.

**Le président:** Des questions relatives à la transition.

**M. Colville:** Exactement. D'où la question de savoir à quel moment la transition se termine.

**Le président:** Après votre retrait — et l'idéal serait que vous vous retiriez de tout parce que le marché s'autoréglemente —, j'imagine que le bureau devra s'occuper des questions relatives à la concurrence.

**M. Colville:** Exactement.

**Le sénateur Bonnell:** Il y a quelques semaines, quand nous étions à Washington, le représentant républicain du Texas au Congrès nous a dit au cours d'un entretien que leur première décision consistera à éliminer la FCC, et qu'il espère que le Canada suivra la même voie.

[Text]

**The Chairman:** The word was they would "emasculate" the FCC.

**Senator Bonnell:** This is a senator who speaks for the Republicans on telecommunications. Just in case Canada should follow, be aware.

However, there is no doubt that Canada is leading and the Americans and the rest of the world is trying to follow. As long as you fellows do a really good job they will follow us, but if you start messing things up I am sure you can imagine what will happen to you: you will be emasculated.

When do you think you will have a level playing field for everybody? Just last month you increased telephone rates by \$2 a month which, although it may not sound like a lot of money, presents a hardship for people such as widows living in the country and one-parent families. One part of the industry has one set of rules and another part has another set of rules. When will all sectors of the industry be governed by the same rules? I am sure all sectors will soon converge and the pace of change will be faster than even the commission can deal with.

Your chairman, Mr. Spicer, told us he could do nothing with Power Direct for perhaps a couple of years, although I now understand that some progress is being made with respect to them. Expressvu is without a licence; but other companies have applied and they might get a licence before January 1, 1996. When will all this happen, and when will we have a level playing field?

**Mr. Colville:** I would like to be able to put an exact date on that. I hear this all the time at our hearings and, with respect, senator, it has been my belief that there is no such thing as a level playing field, that is why sports teams change end at half time. I guess we sort of play the role of the referee role and decide when it is time to change ends.

We are certainly working towards a level the playing field. In part that was behind our Split Rate Based decision. For example, we feel that the telephone companies should treat the competitive element from an accounting point of view at least; and from a regulatory point of view they should be treated the same as we treat the competitors' long distance service.

In terms of dealing with some of the competitive advantages we gave the new entrants in 1992, such as the explicit discounts, they will be phased out over time. In July of 1998 the discounts will be eliminated. There will be a gradual levelling of the playing field in that respect between the phone companies and the competitors for long distance service.

We are now working on a set of regulations in terms of distribution systems so that distribution, be it cable, satellite, or telephone companies, will be harmonized with our rules whether they relate to broadcasting or telecommunications. We want to be

[Traduction]

**Le président:** Il a effectivement dit que le Congrès «émasculerait» la FCC.

**Le sénateur Bonnell:** Il s'agit du sénateur qui est le porte-parole républicain en matière de télécommunications. Il faudrait que vous le sachiez, au cas où le Canada devait suivre.

Cependant, il ne fait aucun doute que le Canada mène le bal et que les Américains et le reste du monde essaient de suivre. Tant que vous ferez un excellent travail, ils nous suivront, mais si vous commencez à faire des gaffes, vous imaginez certainement ce qui vous arrivera: vous serez émasculés.

À quel moment pensez-vous que tout le monde sera sur un pied d'égalité? Le mois dernier encore, vous avez augmenté les tarifs téléphoniques de 2 \$ par mois; même si ce montant ne semble pas très élevé, il représente un fardeau pour des personnes comme les veuves vivant dans les régions rurales et pour les familles monoparentales. Une partie de l'industrie a un ensemble de règles et une autre partie un autre ensemble de règles. Quand est-ce que tous les secteurs de l'industrie seront assujettis aux mêmes règles? Je suis sûr que tous les secteurs convergeront bientôt, et le rythme du changement sera si rapide que même le conseil ne pourra pas y faire face.

Votre président, M. Spicer, nous a dit qu'il ne pourrait rien en ce qui concerne Power Direct pendant deux ou trois années peut-être, même si je comprends maintenant que l'on progresse à cet égard. Expressvu n'a pas de licence; mais d'autres compagnies en ont fait la demande et pourraient obtenir une licence avant le 1<sup>er</sup> janvier 1996. À quel moment tout cela surviendra-t-il, et quand aurons-nous une situation équitable pour tout le monde?

**M. Colville:** J'aimerais bien être en mesure de vous donner une date. Dans nos audiences, j'entends toujours des choses semblables et, sauf votre respect, sénateur, j'ai toujours cru qu'une situation équitable n'existait pas; c'est pour cela que les équipes sportives changent de camp à la mi-temps. Je pense que notre rôle est celui d'un arbitre et que nous décidons quand c'est le moment de changer de camp.

Évidemment, nous nous efforçons de créer des conditions équitables. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons pris la décision concernant le partage de la base tarifaire. Par exemple, nous estimons que les compagnies de téléphone doivent traiter le volet concurrentiel du point de vue comptable au moins; et du point de vue réglementaire, elles doivent être traitées de la même façon que nous traitons les services interurbains des concurrents.

Pour ce qui est des avantages concurrentiels que nous avons accordés au nouveau venu en 1992, notamment les rabais explicites, ils seront éliminés progressivement avec le temps. En juillet 1998, ces rabais seront éliminés. À cet égard, nous allons mettre graduellement sur un pied d'égalité les compagnies de téléphone et les concurrents dans le secteur des services interurbains.

Actuellement, nous préparons une série de règlements relatifs aux systèmes de distribution afin que la distribution, qu'elle se fasse par câble, par satellite ou par les compagnies de téléphone, soit harmonisée par nos règles, qu'elles s'appliquent à la



[Texte]

treating all of these entities equitably from a regulatory point of view. However, I cannot put a precise date on that.

We recognize the problems in dealing with some of these issues. However, as I said, we do have an explicit date for elimination of the explicit discounts on long distance. In other areas, we are conscious of the problems and we are working to overcome those problems.

**Senator Bonnell:** In my local newspaper today in Prince Edward Island, I saw an article stating that Expressvu had now set up three or four agencies to sell 100 American stations via the satellite dish. They will be competing with the cable companies who must balance two Canadian programs for one American program. There seems to be no balance, they can do as they like, but the cable company in competition with them is restricted. Why is that?

**Mr. Colville:** The linkage rules as they apply to cable are one-to-one. I hesitate to comment too specifically on this issue because, as you know, we have decisions pending on a DTH hearing held recently and we expect to have our decisions out on the DTH distribution systems and the DTH programming undertakings by December 20. We are working very diligently on drafting those decisions. I can assure you that it is our objective to make the carriage rules equitable among all of the players, be they cable, DTH, multi-point microwave distribution systems, known as MMDS, or the new cellular vision systems that are starting to emerge.

**Senator Bonnell:** You gave Expressvu an exemption, but you did not tell them programming had to be one-to-one. The cable companies received no exemption, and if they do not conform to the one-to-one rule, you will revoke their licence. They are obliged to follow the rules.

**Mr. Colville:** Our decision which will be given on December 20 will include a decision on Expressvu. The same rules will then apply to Expressvu as apply to everybody else.

**Senator Bonnell:** We heard it here first.

**The Chairman:** I received a letter from Bell Canada dated November 30, from Mr. John T. McLennan wherein he talks about your decision 9521 in connection with the Split Rate Base proceeding. In that letter he states:

Bell Canada believes that the decision undermines a viable Canadian industry, puts Canadian jobs in jeopardy, and impedes the ability of Canadian companies to compete against international giants both at home and abroad.

What we are studying is Canada's international competitive position, and he seems to say that your decision is attacking what we as a committee are trying to find a way to preserve.

Further details, of course, are known to you because they have filed a petition with the government. What do you say to this strong response to your Split Rate Base decision?

[Translation]

radiodiffusion ou aux télécommunications. Nous voulons traiter toutes ces entités de façon équitable du point de vue réglementaire. Cependant, je ne peux pas donner de date précise.

Nous reconnaissons les problèmes liés à certaines de ces questions. Cependant, comme je l'ai dit, nous avons une date précise pour l'élimination des rabais explicites pour les tarifs interurbains. Dans d'autres domaines, nous sommes conscients des problèmes et nous travaillons à les résoudre.

**Le sénateur Bonnell:** Dans le journal local d'aujourd'hui de l'Île-du-Prince-Édouard, j'ai lu un article où l'on affirme qu'Expressvu a maintenant mis sur pied trois ou quatre agences pour vendre 100 stations américaines par le biais des antennes paraboliques. Ces agences feront concurrence aux câblodistributeurs qui doivent offrir deux émissions canadiennes pour une émission américaine. Cela ne semble pas juste; elles peuvent faire comme elles veulent, mais le câblodistributeur qui leur fait la concurrence se voit imposer des limites. Pourquoi?

**M. Colville:** Les règles qui s'appliquent à la câblodistribution requièrent l'égalité. J'hésite à me prononcer de façon trop précise sur cette question parce que, comme vous le savez, le public attend nos décisions à la suite d'une audience sur les SRD tenues récemment, et nous prévoyons de publier nos décisions concernant les systèmes de distribution et de programmation SRD d'ici le 20 décembre. Nous travaillons très fort pour rédiger ces décisions. Je puis vous assurer que notre objectif est de rendre les règles de distribution équitables pour tous les intervenants, qu'il s'agisse des câblodistributeurs, des SRD, des systèmes de distribution multi-point à micro-onde (SDMM) ou les nouveaux systèmes de vision cellulaire que l'on commence à trouver.

**Le sénateur Bonnell:** Vous avez accordé une exemption à Expressvu, mais vous ne vous lui avez pas dit que la programmation devait être égale. Les câblodistributeurs n'ont pas eu d'exemption, et s'ils ne se conforment à la règle d'égalité, vous retirerez leur licence. Ils sont obligés de respecter les règles.

**M. Colville:** Notre décision qui sera publiée le 20 décembre comportera un volet relatif à Expressvu. Cette compagnie sera alors assujettie aux mêmes règles que tout le monde.

**Le sénateur Bonnell:** C'est une primeur.

**Le président:** J'ai reçu de la part de Bell Canada une lettre datée du 30 novembre et signée par M. John T. McLennan, qui parle de votre décision n° 9521 concernant le Partage de la base tarifaire. Il déclare en substance:

Bell Canada croit que la décision est préjudiciable à une industrie canadienne viable, menace les emplois canadiens et nuit à la capacité des entreprises canadiennes de faire concurrence aux géants internationaux tant au pays qu'à l'étranger.

Nous sommes en train d'étudier la position concurrentielle internationale du Canada, et il semble dire que votre décision est contraire à ce que notre comité s'efforce de préserver.

Évidemment, vous en savez plus parce que Bell a déposé une pétition auprès du gouvernement. Que pensez-vous de cette réaction énergique à votre décision concernant le Partage de la base tarifaire?

[Text]

**Mr. Colville:** As you know, the telephone companies have all appealed that decision, so I am a little reluctant to get into detail on it. Our objective in this exercise was to split the rate base between the utility and competitive segments — utility being, essentially, the provision of what is still a monopoly, local telephone service while. At the same time, we acknowledged in the convergence report and in our earlier report on the regulatory framework, 9419 decision, that we believe local markets should be competitive. Saying they should become competitive and them being competitive are two different things. It will be some time before we see real competition in those local markets. In this decision we split the rate base between the local and the competitive side.

As I understand the numbers, some companies on the utility side of the business are at or near their allowed rate of return which we set. On the competitive side, it would appear that we have had a considerable, almost “price war”, if you will, to the point where the telephone companies’ and many of the competitors’, rates of return for the competitive side of the business are considerably below what one would consider to be a reasonable return by almost any measure.

**The Chairman:** You could say that the return on equities declined by almost half in recent years, from 12.7 per cent in 1992 to an expected 6.5 per cent in 1995.

**Mr. Colville:** That is right, senator. As I understand it — and you have the numbers there in front of you — Bell Canada’s corporate-wide rate of return is somewhere in the neighbourhood of 6 per cent to 7 per cent. On the utility side, Bell Canada’s return is at or near 10 per cent. On the competitive side Bell Canada’s return is in the area of 1 per cent to 2 per cent. Clearly we have a situation where the return on the competitive side is not adequate by virtually any measure.

I recently received a report from an investment house in Toronto that has provided comments to the investment community on the Split Rate Based decision. I think it is a fair and reasonably balanced review, although it comes out to be somewhat positive on the commission, so I cannot help but offer at least a comment or two from this letter. Ms Kate McGowan, an analyst, states that in the decision the CRTC has fulfilled its government mandate to establish an environment for sustainable long-term competition. They went on to say that is what gives the telcos low odds in succeeding in an appeal on this decision.

We have tried to establish a regime which does, as I responded to Senator Bonnell’s comment earlier, sort of level the playing field by trying to provide competitive parity in terms of the situation between the phone companies and the competitors on the competitive side. I acknowledge that Bell Canada and some of the other phone companies are facing a difficult situation right now as a result of the price war, if you will, that is taking place on the long distance side of the business.

[Traduction]

**M. Colville:** Comme vous le savez, toutes les compagnies de téléphone en ont appelé de cette décision; par conséquent, j’hésite un peu à l’examiner en détail. Dans le cadre de cet exercice, notre objectif était de partager la base tarifaire entre les services publics et les services concurrentiels, les services publics correspondant essentiellement à ce qui est encore un monopole, c’est-à-dire le service téléphonique local. En même temps, nous avons reconnu, dans le rapport sur la convergence et dans notre rapport antérieur sur le cadre réglementaire, c’est-à-dire la décision n° 9419, qu’à notre avis, les marchés locaux doivent être concurrentiels. Il y a une différence entre le fait de dire qu’ils doivent devenir concurrentiels et le fait même de devenir concurrentiels. Il faudra attendre un certain temps avant d’assister à une véritable concurrence sur les marchés locaux. Dans cette décision, nous avons réparti la base tarifaire entre les services locaux et les services concurrentiels.

D’après les chiffres, certaines compagnies du secteur des services publics ont déjà ou pratiquement atteint le taux de rentabilité que nous avons fixé. Du côté concurrentiel, il semblerait que l’on a assisté pratiquement à une guerre des prix, si vous voulez, à tel point que la rentabilité des compagnies de téléphone et celle de nombreux concurrents est considérablement inférieure à ce que l’on estimerait raisonnable à n’importe quel égard.

**Le président:** On pourrait dire que la rentabilité a diminué de près de la moitié au cours des dernières années, passant de 12,7 p. 100 en 1992 au 6,5 p. 100 prévu en 1995.

**M. Colville:** C’est juste, sénateur. Vous avez les chiffres devant les yeux, mais si je comprends bien, le taux de rendement global de Bell Canada se situe entre 6 et 7 p. 100. Pour ce qui est des services publics, le taux de rendement de Bell Canada est de 10 p. 100 ou presque. Pour ce qui est par ailleurs des services concurrentiels, son taux de rendement est de 1 à 2 p. 100. Quelle que soit la façon dont on voit les choses, le taux de rendement pour les services concurrentiels est insuffisant.

J’ai reçu récemment un rapport d’une firme d’investissement de Toronto, proposant aux investisseurs une analyse de la décision sur le Partage de la base tarifaire. À mon avis, il s’agit d’un point de vue juste et raisonnable, mais comme il est plutôt favorable au conseil, je ne peux m’empêcher de m’y référer. Mme Kate McGowan, une analyste, affirme que par cette décision, le CRTC a respecté le mandat que le gouvernement lui a confié, soit de créer un environnement compétitif viable à long terme. Le document poursuit en disant que, pour cette raison, les sociétés de téléphone ont peu de chance d’obtenir que la décision soit renversée en appel.

Comme je l’ai dit en réponse à une question du sénateur Bonnell, nous nous sommes efforcés d’établir un régime de parité concurrentielle s’appliquant aux sociétés de téléphone et à leurs concurrents pour ce qui est des services concurrentiels. Je conviens que Bell Canada et certaines autres sociétés de téléphone sont actuellement confrontées à une situation difficile, en raison de la guerre des prix qu’elles se livrent relativement au marché des appels interurbains.



[Texte]

**Senator Hervieux-Payette:** If convergence means that the biggest company can acquire all the technologies available in the marketplace, you will have a greater role to play to ensure that the other companies can survive. I can foresee that Bell will have the capacity to buy most of the cable companies in the country and probably a few other companies who specialize in other types of technologies. How do you reconcile that school of thought about convergence?

That has not happened in other countries except Great Britain where, probably for practical reasons, they had to go that route. There they use the same channel but the telephone segment and the broadcasting segment are under different ownership. They may rent the same installation but they are not owned and operated by the same entity.

Do you interpret convergence as being the integration of all, that is, that the switching and the broadcasting will be done by the same corporate entity? What does "convergence" mean to the CRTC?

**Mr. Colville:** That is a difficult question to answer because it begs the question about how you see technology and service provision rolling out in the marketplace. From my point of view, and I think it is shared by my colleagues at the commission, it would be difficult if not impossible for us to try to predict exactly what shape this market will take in the future. We are trying to provide a regulatory environment that lets both sides innovate and try new and different service options. We can speculate individually about how one might think systems will roll out in the marketplace, and the form and shape that this kind of competition might take, but I think, almost by its very nature, competition and the more challenging competition becomes, the more unpredictable it becomes.

We must keep in mind, also, the many technological innovations that we are starting to see. Even as recently as a year or 18 months ago, who would have predicted that the Internet, for example, would have had as pervasive an impact on the economy as it appears to be starting to have today?

We have heard many arguments or discussion about the issue of whether, for example, this notion of SIN, or Single Integrated Network — which is a sin in my view — is something that we should embrace. Some economists would argue that, given the capital-intensive nature of these kinds of networks, and given the huge bandwidth capacity that fibre optics has, it makes more sense to put one network in the ground and have competition on services. That argument has some appeal.

However, the problem I have with that is that, by definition, we will be handing a monopoly over to one player or the other, be it the cable industry or the telephone industry. I must then ask myself: Where will the innovation in networks come from if we hand the monopoly back over to the telephone industry or the cable industry? We may have innovation on services, but you then put an even greater demand on the regulator to try to control this big pipe out there that somebody will have a huge stranglehold on.

[Translation]

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Si la convergence suppose que les grandes sociétés pourront acquérir toutes les technologies disponibles sur le marché, vous devrez déployer encore plus d'efforts pour assurer la survie des autres sociétés. Bell sera sans doute un jour en mesure d'acheter la plupart des sociétés de câble du pays et sans doute quelques autres sociétés qui se spécialisent dans d'autres types de technologie. Comment cela peut-il se concilier avec le principe de la convergence?

Cette situation ne se constate qu'en Grande-Bretagne, où, sans doute pour des raisons pratiques, on a dû se diriger dans cette voie. Bien que le même canal soit utilisé dans les deux cas, les services téléphoniques et les services de radiodiffusion appartiennent à des sociétés distinctes. Différentes sociétés peuvent cependant louer les mêmes installations.

La convergence suppose-t-elle pour vous une intégration de tous les services? Autrement dit, les services de commutation et de radiodiffusion relèveront-ils d'une seule société? Qu'entend le CRTC par «convergence»?

**M. Colville:** C'est une question à laquelle il est difficile de répondre, parce qu'elle nous amène à nous interroger sur la façon dont nous pensons que les technologies et les services seront offerts sur le marché. Je suis d'avis, et je crois que mes collègues du conseil pensent comme moi, qu'il sera difficile, voire impossible, de prédire exactement quelle forme ce marché prendra dans l'avenir. Nous nous efforçons d'établir un cadre de réglementation qui permettra aux deux camps d'innover et de mettre à l'essai divers types d'options. Nous pouvons tous spéculer sur la façon dont ces systèmes seront offerts sur le marché ou sur la forme que prendra la concurrence dans ce domaine, mais je crois qu'en raison de sa nature même, il est très difficile de faire des prédictions quelles qu'elles soient au sujet de la concurrence, car plus elle est réelle, plus elle est imprévisible.

Nous devons aussi tenir compte des diverses innovations technologiques qui apparaissent. Il y a à peine un an ou 18 mois, qui aurait pu prévoir qu'Internet, par exemple, aurait sur tous les aspects de l'économie l'impact qu'il semble commencer à avoir aujourd'hui?

Nous, par exemple, avons beaucoup débattu la question de savoir s'il faudrait adopter le principe du réseau intégré. Quant à moi, je ne le pense pas. Certains économistes soutiendront qu'étant donné la forte concentration de capitaux qu'exigent ces réseaux et la grande largeur de bande de la fibre optique, il serait plus sensé d'installer un seul réseau souterrain et de permettre la concurrence à l'égard des services. Cela se défend.

Le problème que je vois, c'est que par la force des choses, nous allons accorder un monopole soit aux sociétés de câble, soit aux sociétés de téléphone. La question qui se pose, alors, c'est de savoir quel sera le moteur de l'innovation si un monopole est de nouveau accordé soit aux sociétés de téléphone, soit aux sociétés de câble. L'innovation dans le domaine des services sera possible, mais on s'attendrait encore davantage à ce que l'organisme de réglementation essaie de contrôler ce canal de communication sur

[Text]

My guess is that we will see more innovation if we have competition in distribution.

If it is true, and I believe it is, that the cost of fibre is coming down to rival that of copper, then at least the competition will be no more expensive than it is today as between copper and coaxial cable that the cable industry uses. I think we will see competition between the cable networks. With the Split Rate Based decision, Stentor requested that we put that investment on the competitive side. They will then investigate the risk associated with investing in the beacon initiative perhaps a little more carefully and decide on the appropriate time to enter that market. Certainly the cable industry has the broadband capacity to provide high-speed Internet access to many homes in Canada.

Beyond the phone companies expanding their existing network into fibre and broadband into the home and the cable industry, I think we will see developments in wireless technologies, cellular vision and the new PCS licences which we expect to see soon. Goodness knows what other technology will develop in the next few years that will allow other broadband capabilities. I think we will see quite a bit of competition. The convergence will come then by each one of these broadband distribution technologies able to offer a broad array of services, which will spur on the innovation for new services.

**Senator Hervieux-Payette:** My analogy would be that when you want to transport goods, you can air freight, you can send goods by train and you can use trucks. Delivery time and cost are the factors that you take into account. If you are putting together a policy, you should make sure that the policy is not more advantageous for one over the other.

**Mr. Colville:** I agree.

**Senator Hervieux-Payette:** I believe in competition; however, when we open up competition to the extent of one entering into the field of the other, you create a lot of expectation. I think you were probably creating more expectation from the CRTC than from the ministry, because when I look at the presence of Bell, one of the Stentor group, they are present in Teleglobe, in Telesat, in Expressvu and probably many others companies of which I am not aware. They have their foot ready to step in wherever we open a door. That is why we were addressing this question to the Competition Bureau.

How do you manage to leave the other ones alive when one of the players is present in so many places? In Prince Edward Island, there is a very powerful cable company, but perhaps Bell Canada is seen as a strong competitor.

**Mr. Colville:** You raise a good point. Whether it is Ontario or Prince Edward Island, the relative strengths are probably about the same. The issue you raise is fundamentally what was behind the commission's approval of the Rogers-Maclean Hunter transaction; that is, if you believe that the cable industry will evolve and converge to be able to compete with the telephone industry, then having 4 or 800 fragmented little cable companies

[Traduction]

lequel quelqu'un aura la mainmise. À mon avis, l'innovation sera plus grande si nous permettons la concurrence dans le domaine de la distribution.

S'il est vrai, comme je le crois, que la fibre optique ne coûte pas beaucoup plus cher maintenant que le cuivre, le coût de la concurrence ne sera pas plus élevé qu'il ne l'est actuellement entre le cuivre et le câble coaxial qu'utilise l'industrie du câble. Je crois qu'on verra une concurrence naître entre les réseaux de câble. À l'issue de la décision sur le Partage de la base tarifaire, Stentor a demandé que cet investissement soit affecté aux services concurrentiels. Le groupe étudiera peut-être ensuite un peu plus soigneusement les risques afférents à sa participation au projet Sirius et décidera du moment opportun pour se lancer sur ce marché. La largeur de bande des sociétés de câble est certainement suffisante pour permettre un accès rapide à Internet à de nombreux foyers canadiens.

Outre le phénomène du prolongement chez les particuliers du réseau actuel des sociétés de téléphone par le recours à la fibre optique et à une bande large, je crois qu'on assistera sous peu à une poussée dans le domaine des technologies sans fil comme les communications cellulaires et les nouveaux services de communication personnels. On peut être sûr que d'autres technologies utiliseront une bande large au cours des prochaines années. Je crois que la concurrence sera vive dans ce domaine. La convergence supposera que toutes ces technologies de distribution à large bande offriront une vaste gamme de services, ce qui stimulera l'innovation.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** On pourrait faire une analogie avec les différents modes de transport des marchandises. Qu'on choisisse l'avion ou le train, les facteurs dont on tient compte sont les délais de livraison et les coûts. Il faudrait s'assurer que la politique n'avantage pas un intervenant au détriment de l'autre.

**M. Colville:** J'en conviens.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Je crois à la concurrence, mais lorsqu'on va jusqu'à permettre à un intervenant de s'immiscer dans le domaine d'un autre, on crée beaucoup d'attentes. Je crois qu'il s'agissait d'attentes à l'égard du CRTC plutôt qu'à l'égard du ministère, car si l'on prend le cas de Bell, qui appartient au groupe Stentor, on voit qu'elle a une participation dans Teleglobe, Telesat, Expressvu et sans doute de nombreuses autres sociétés que je ne connais pas. Bell peut se positionner sur n'importe quel marché du moment qu'on le lui permettra. Voilà pourquoi nous posons cette question au Bureau de la concurrence.

Comment assurer la survie des autres intervenants lorsque l'un d'entre eux est omniprésent? À l'Île-du-Prince-Édouard, il existe une société de câble très puissante, mais peut-être que celle-ci considère Bell Canada comme un concurrent de taille.

**M. Colville:** Vous soulevez un point intéressant, qui s'applique sans doute autant à l'Ontario qu'à l'Île-du-Prince-Édouard. Vous demandez essentiellement ce qui a poussé le conseil à approuver la transaction Rogers-Maclean Hunter. Si vous croyez que l'industrie du câble évoluera et s'intégrera de façon à faire concurrence à l'industrie du téléphone, ce n'est pas en ayant quatre ou 800 sociétés de câble que cela se produira. Pour que



[Texte]

spread out across this country is not the way to achieve that. If the cable industry is able to compete, then it must consolidate and build its network and interconnect its network in order to be in a position to compete effectively.

We talk about transitions here, and I think we are going through a transition period as we evolve. Cable was essentially a monopoly in distribution of broadcast program services and telephone companies had a huge monopoly on basic telephony. We are trying to move through this transition, which is difficult. As you go through that, you can argue that the playing field is not level for one or other, or both, of the players.

The end point we want is a marketplace which has a number of strong competitors, which is not the objective in itself. We believe that that kind of competition will result in innovative new services provided to consumers.

**Senator Hervieux-Payette:** In terms of competition, are the rules in place such that there will be no duplication with the Competition Bureau. People in the industry were always confused about where they should take complaints about the conduct of an industry player who was using predatory pricing, or whatever you call it. The CRTC always acts after the fact, and sometimes it is too late. Therefore, a company could almost disappear or suffer severe damage by the time the commission acts. There is no such thing as an injunction. I thought that perhaps the legislation would be amended; that a mechanism would be put in place to curtail the action of one large entity eliminating all the other players.

I am even thinking about Teleglobe, for instance. If the Stentor group wanted to enter into international business, they could — since they are providing a great portion of the traffic to Teleglobe, Teleglobe could be just wiped out.

Do you feel you have all the tools necessary to intervene against these practices?

**Mr. Colville:** I think for the most part, the commission has the tools to deal with these regulatory issues as we move through this transition period. I recognize that as we start dealing with more and more of these competitive issues, we enter into a realm in which the commission historically has not been involved. There has been a somewhat formulaic approach to setting rate of return, and then ultimately setting prices for the phone company.

As we move to a more competitive environment, it becomes a contest, as I said earlier, between the phone companies and the emerging competitors. The issue becomes: How fast do you loosen up on the reins on the phone company, and at what point are they — perhaps not going so far as predatory pricing — but taking actions in the marketplace that are unfairly prejudicial against the emerging competitors?

We must address these new issues and come to grips with how best to respond to them, along with trying to respond to them quicker. As you say, by the time we address a complainant's issue,

[Translation]

l'industrie du câble soit en mesure de faire concurrence à l'industrie du téléphone, il faudra qu'elle se regroupe et qu'elle se constitue en réseaux.

Nous traversons évidemment une période de transition. Les sociétés de câble ont jusqu'ici joui d'un quasi-monopole pour ce qui est de la distribution des services de radiodiffusion, et les sociétés de téléphone ont eu le monopole à l'égard du service téléphonique de base. Nous essayons de passer à une autre étape, ce qui est difficile. L'un ou l'autre camp peut soutenir qu'il n'y a pas de parité concurrentielle.

Ce que nous souhaitons en bout de ligne, c'est la présence sur le marché d'un certain nombre de concurrents réels, ce qui n'est pas un objectif en lui-même. L'objectif est plutôt de s'assurer d'un climat qui permette l'innovation dans les services dans l'intérêt des consommateurs.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Les règles qui ont été établies pour ce qui est de la réglementation de la concurrence permettent-elles d'éviter que le conseil et le Bureau de la concurrence fassent double emploi. Les intervenants du domaine se sont souvent plaints du fait qu'ils ne savaient pas à qui ils devaient adresser leurs plaintes au sujet des prix d'éviction. Le CRTC intervient toujours après coup, ce qui est parfois trop tard. Une société risque de disparaître ou de subir un grand préjudice avant que le conseil intervienne. Celui-ci n'a pas le pouvoir d'imposer une injonction. J'ai cru qu'on modifierait la loi et qu'on prévoirait un mécanisme pour s'assurer qu'un grand intervenant ne puisse pas prendre des mesures qui compromettraient la survie des autres intervenants.

Je pense notamment à Teleglobe. Si le groupe Stentor voulait se lancer sur le marché des communications internationales, il pourrait le faire. Comme ce groupe utilise Teleglobe pour une grande partie de ses appels, il pourrait ainsi l'éliminer du marché.

Croyez-vous avoir tous les outils nécessaires pour contrecarrer de tels projets?

**M. Colville:** Je crois que, dans l'ensemble, le conseil dispose des outils voulus en matière de réglementation pour traverser cette période de transition. Je conviens qu'il n'a pas jusqu'ici joué de rôle dans des domaines où se posent de plus en plus des questions touchant la concurrence. Il s'est contenté d'appliquer une formule pour fixer les taux de rendement et les tarifs des sociétés de téléphone.

À mesure que s'intensifie la concurrence, les sociétés de téléphone affrontent des concurrents potentiels. La question est de savoir si on peut desserrer la vis pour ce qui est des sociétés de téléphone et à partir de quel point on peut considérer non pas qu'il y a prix d'éviction, mais que des mesures sont prises sur le marché, qui lèssent injustement les concurrents potentiels.

Il nous faut essayer de répondre à ces questions le plus rapidement possible. Comme vous le faites remarquer, un plaignant risque d'avoir déjà fait faillite avant que nous ne

[Text]

they could be bankrupt because of whatever behaviour has been taking place. Thus, we are very conscious of that and are trying to speed up those kinds of processes in the marketplace.

On the other hand, we want to be careful not to overreact to issues and be over-protective of companies that otherwise perhaps would not be succeeding in any event. We are trying to be careful there. The question then becomes: At what point does the commission's jurisdiction end and the Competition Bureau begin?

**Senator Spivak:** It seems to me that the role of the CRTC — you sound very confident, but on paper it seems almost impossible to negotiate through these things. Since the decisions you will be making from now on will be controversial to somebody, I presume, with the information highway —

**Mr. Colville:** 'Twas ever thus, senator.

**Senator Spivak:** Right. The stakeholders seem to be appealing decisions to government. My question is: How will you deal with this? How will you avoid costly delays, and will you restructure yourself to deal with this? There seems to be an indication that there might be some modification in the status of commissioners. How will you make sure that high quality telecommunication services are affordable and accessible to all Canadians, while at the same time ensuring competition? These two goals are not exactly complementary.

In the end, will you really have competition, or is it only competition-illusory between big giants? If you look at this field, and then look at the international field — you seem to be saying that we need a certain scale to be able to compete? Therefore, are we really talking about competition?

Also, are we letting the technology drive policy totally? I sometimes wonder whether we need all these gadgets. Who needs them? Business needs them, but do people need them? Will it eventually trickle down into a number of new jobs, in which case we do need them?

I must say that it is very difficult to get a grasp on all of these things as they are emerging.

**Mr. Colville:** I said, somewhat jokingly, "twas ever thus", but I think it is true that the commission has always had, and continues to have, a difficult job to do in weighing the competing interests of players on any issue that comes before us. I do not expect that that will change. Nobody ever said that this job would be simple in terms of trying to determine, among these competing interests, what is the line down the middle, or one side or the other, that the commission should take.

I do not know what is behind your comment about the commission being reorganized.

**Senator Spivak:** In some of our background material, there is a report which suggests that there will be some modification in the status of commissioners. Is that a false suggestion?

**Mr. Colville:** Are you referring to the convergence report?

**Senator Spivak:** Yes, the convergence report.

[Traduction]

puissions intervenir. Voilà pourquoi nous nous efforçons d'accélérer le processus.

Par ailleurs, nous ne voulons pas tomber dans l'autre excès et surprotéger des sociétés qui ne survivraient pas de toute façon sur le marché. Nous voulons faire preuve de prudence. La question qui se pose alors est de savoir où finit la compétence du conseil et où commence celle du Bureau de la concurrence.

**Le sénateur Spivak:** Vous semblez très confiant. Quant au rôle du CRTC, il semblerait que, sur le papier, il soit presque impossible de s'y retrouver. Étant donné que les décisions que vous allez prendre sont controversées, je présume qu'avec l'autoroute de l'information...

**M. Colville:** Rien ne change, sénateur.

**Le sénateur Spivak:** Très bien. Les intervenants semblent contester les décisions qui sont prises. J'aimerais savoir ce que vous entendez faire. Comment éviterez-vous les retards coûteux et comment vous restructurerez-vous en conséquence? Il semblerait qu'on songe à modifier le statut des conseillers. Comment assurerez-vous l'accès de tous les Canadiens à des services de télécommunication de haut niveau abordable tout en favorisant la concurrence? Ces deux objectifs ne sont pas nécessairement complémentaires.

En bout de ligne, peut-il y avoir véritable concurrence ou ne peut-il y avoir qu'une illusion de concurrence s'il n'y a que de grandes sociétés sur le marché? Dans ce domaine, et notamment à l'échelle internationale, il semblerait qu'il n'y ait pas vraiment de place pour les petites sociétés. Peut-on, dans ce cas, vraiment parler de concurrence?

La politique est-elle aussi totalement tributaire de la technologie? Je me demande parfois si nous avons besoin de tous ces machins. Qui peut bien en avoir besoin? Les entreprises en ont besoin, mais le simple citoyen en a-t-il vraiment besoin? Ils deviendraient évidemment nécessaire s'ils permettaient de créer de nouveaux emplois.

Je dois admettre qu'il est très difficile de se faire une idée claire de tout cela.

**M. Colville:** J'ai dit à la blague que rien ne changeait; il continue d'être aussi difficile que par le passé pour le conseil de pondérer les intérêts divergents de tous les intervenants. Je ne m'attends pas à ce que cela change. Personne n'a jamais prétendu qu'il sera facile pour le conseil de trouver le juste milieu.

Je ne comprends pas ce qui vous amène à penser que le conseil sera réorganisé.

**Le sénateur Spivak:** Notre trousse d'information contient un rapport qui laisse entendre qu'on modifiera quelque peu le statut des conseillers. Est-ce faux?

**M. Colville:** Faites-vous allusion au rapport sur la convergence?

**Le sénateur Spivak:** Oui, au rapport sur la convergence.



[Texte]

**Mr. Colville:** The part-time commissioners are only involved in broadcasting matters, not in telecommunications matters. As the two sides of the house become more converged, the concern is that it will be very difficult to decide where the part-time members actually get involved.

**Senator Spivak:** That is not the point I was getting at. If that is the only place where you are thinking of restructuring, that is a different point. I was thinking about the suitability of the CRTC to monitor competition vis-à-vis the Competition Bureau. This does not get at that point.

**Mr. Colville:** It is just that I did not understand your point.

**Senator Spivak:** That is the point I am getting at; if that is not within your report, then I am wrong on that.

**Mr. Colville:** Yes, that issue in the convergence report was just speaking to the point that I just raised. Clearly, the commission's mandate, its guiding principles if you will, its goals, is to achieve the objectives that are set out both in the Broadcasting Act and the Telecommunications Act. The Telecommunications Act clearly is a pro-competition telecommunications policy which sets out a pro-competition agenda for the commission. The act provides us with a mandate to regulate in a world of emerging telecommunications.

A number of people see the old regime; that is, the CRTC was designed to regulate monopolies and the Competition Bureau is designed to deal with competition matters. Would it that life was that simple.

The Telecommunications Act does give us a mandate to evolve regulation as we evolve or move through this transition to a more competitive environment. There are a lot of regulatory issues that must be addressed and will continue to need to be addressed for some time to come. We have mapped out an agenda, both in the convergence report and in our Split Rate Based and regulatory framework decisions, of a number of key issues that must be addressed. That is not to say that there are not competition issues that will come under — and I see Mr. McAllister from the Competition Bureau here — the Competition Bureau, issues that they will be addressing, and quite legitimately so. As we either exempt services or forebear from regulation for certain classes of services, it will fall to them to deal with those issues.

**Senator Spivak:** I am not one of those who thinks that we should just eliminate all the regulations and have the Competition Bureau. The point is to clarify how the CRTC will play out this role. That is what we are interested for our report, and you have given us some indication.

**Senator Davey:** The issue I am concerned about is the well-being of the little guy, the small businessman. What happens to him? How does he get into this game?

**Mr. Colville:** Do you mean as a consumer, or as a player?

**Senator Davey:** Either way.

[Translation]

**M. Colville:** Les conseillers à temps partiel ne se penchent que sur les questions de radiodiffusion, et non sur les questions de télécommunications. Avec l'intégration de ces deux domaines, on craint qu'il devienne très difficile de décider quelles questions sont soumises aux membres à temps partiel.

**Le sénateur Spivak:** Ce n'est pas ce que je voulais savoir. Si c'est tout ce que vous songez modifier dans la structure actuelle, c'est une autre affaire. Je me demandais si la réglementation de la concurrence devait être confiée au CRTC ou au Bureau de la concurrence. Ce que vous dites n'a rien à voir avec cela.

**M. Colville:** Je n'ai tout simplement pas compris votre question.

**Le sénateur Spivak:** Si ce sujet n'est pas abordé dans votre rapport, je me suis alors trompée.

**M. Colville:** Ce dont je viens de vous parler figure effectivement dans le rapport sur la convergence. Le mandat du conseil ou son objet premier est de réaliser les objectifs énoncés tant dans la Loi sur la radiodiffusion que dans la Loi sur les télécommunications. La Loi sur les télécommunications confie clairement au conseil le rôle de favoriser la concurrence dans le domaine de télécommunications. Cette loi nous donne le mandat de réglementer le secteur des télécommunications de pointe.

Certains pensent toujours que, comme par le passé, le mandat du CRTC concerne les monopoles et celui du Bureau de la concurrence, la concurrence. Quel bonheur si tout était aussi simple.

La Loi sur les télécommunications nous donne le mandat d'adopter des règlements pour passer de cette étape de transition à un milieu plus concurrentiel. Il y a beaucoup de questions liées à la réglementation qui restent à régler, ce qui prendra un certain temps. Dans notre rapport sur la convergence ainsi que dans nos décisions sur le partage de la base tarifaire et sur le cadre réglementaire, nous avons précisé un certain nombre de questions clés qui doivent être tranchées. Cela ne veut pas dire que le Bureau de la concurrence — et je vois M. McAllister du bureau dans la salle — n'aura pas à se pencher, à juste titre, sur des questions liées à la concurrence. Il reviendra au bureau de se prononcer lorsque nous déciderons de ne pas assujettir à la réglementation certains services ou certaines catégories de services.

**Le sénateur Spivak:** Je ne suis pas de ceux qui pensent que nous devrions supprimer toute réglementation et laisser le champ libre à cet égard au Bureau de la concurrence. Je pense qu'il faut plutôt préciser le rôle du CRTC. C'est ce qui m'intéresse dans votre rapport. Vous nous avez donné quelques précisions à cet égard.

**Le sénateur Davey:** Moi, je me préoccupe du sort du petit entrepreneur. Que va-t-il lui arriver? Quelle sera sa place?

**M. Colville:** En tant que consommateur ou en tant qu'intervenant?

**Le sénateur Davey:** L'un ou l'autre.

[Text]

**Mr. Colville:** If you look at services such as Advantage 800, they carry television ads of, for example, a small fishing lodge on a lake somewhere. Many of those businesses can now afford 800 service. The 800 service has helped them to promote their business and gain sales, and so on. Thus, I think small businesses have tended to gain from the competition that we are seeing in long distance service, and will continue to do so.

In the Split Rate Base, in our most recent decision, we have acknowledged that the basic DDD rate schedule has remained virtually unchanged since competition took place. Very low users of long distance service, be they residents or business, have not gained any advantage. That was one of the reasons we said in our decision, where we raised local rates by \$2, that we wanted to see \$2 come out of the long distance side of the business, but not just from anywhere on the long distance side of the business. We wanted to see it come out of the basic DDD schedule. Very low volume users have no other choice but to use that sort of schedule because they do not qualify for the various discount packages — they do not have the volume of use. Therefore, I see them getting some advantage there.

It does raise the issue of affordability in terms of local service pricing. As I indicated, we have initiated a proceeding to look into affordability. I cannot help but keep coming back to this question of competing interest.

I think it was Mr. Canfield who appeared before you who noted that, in some respects, the objectives within the act tend to compete with each other. When you talk about things like affordability and universal service on the one hand and a pro-competition policy on the other hand, intuitively it sounds like those two issues are contrary to each other, and in some respects they may well be. That is the part of the problem with which the commission is dealing and why I think the commission will continue to have a regulatory role to play for quite some time to come. The commission's role will be to manage this transition to competition, while still taking into account the concerns of the small users and universal service. It will weigh these competing interests in rendering its regulatory decisions.

**Senator Davey:** You used the phrase, “emerging telecommunications”. Can you tell us anything about that? watch

**Mr. Colville:** By nature and by definition, regulators tend to be reactive rather than pro-active. Thus, we tend to respond to things that are taking place in the marketplace, although one has to try to anticipate where things are going and in terms of policy decisions, where you would like to see things going. I cannot help but think that this whole technological and service innovation will keep speeding up. I mentioned earlier the developments with the Internet. Also, there was a story in yesterday's *Globe and Mail* that the TD Bank and many of the others will now be providing at-home on-line banking services.

[Traduction]

**M. Colville:** Prenons le cas de services comme Avantages 800. Des annonces publicitaires télévisées peuvent être diffusées à partir d'un petit pavillon de pêche sur un lac quelconque. Bon nombre d'entreprises peuvent maintenant se permettre ce service 800 qui les aide à augmenter leur clientèle. Je crois donc que la concurrence qui existe maintenant pour ce qui est des interurbains a été bénéfique aux petites entreprises et continuera de l'être.

Dans notre décision la plus récente qui porte sur le Partage de la base tarifaire, nous avons reconnu que le barème des tarifs pour l'interurbain automatique était presque demeuré le même depuis l'apparition de la concurrence. Ceux qui utilisent très peu le service interurbain, qu'il s'agisse de simples abonnés ou d'entreprises, n'ont pas fait d'économies. Voilà une des raisons pour lesquelles nous avons dit dans notre décision de permettre une hausse de 2 \$ des tarifs locaux, que ces 2 \$ devaient s'appliquer aux appels interurbains, mais non pas de n'importe quelle façon. Nous voulions que cette somme soit imputée au tarif interurbain automatique de base. Ceux qui font très peu d'appels interurbains ne se voient offrir que ce barème parce qu'ils n'ont pas droit à différents rabais. Cela les avantage donc.

Cela nous amène à nous demander si les tarifs pour les services locaux sont abordables. Comme je l'ai dit, nous avons amorcé une instance sur cette question. Je ne peux m'empêcher de revenir à la question des intérêts divergents.

Je crois que c'est M. Canfield, lorsqu'il a comparu devant vous, qui a fait remarquer qu'à certains égards, les objectifs de la loi sont contradictoires. Lorsqu'il est question, d'une part, de coûts abordables et de services universels et, d'autre part, d'une politique favorisant la concurrence, on peut penser que ces objectifs sont contradictoires et ils le sont peut-être à certains égards. Voilà le problème qui se pose au conseil et la raison pour laquelle je pense qu'il continuera de jouer encore pendant un bon bout de temps un rôle dans le domaine de la réglementation. Il s'agira pour lui de gérer cette période de transition vers la concurrence tout en tenant compte des préoccupations des petits usagers et du service universel. Le conseil soupèsera ces intérêts divergents lorsqu'il sera appelé à prendre des décisions en matière de réglementation.

**Le sénateur Davey:** Vous avez parlé des services de télécommunication de pointe. Que pouvez-vous nous dire à ce sujet?

**M. Colville:** Par nature ainsi que par la force des choses, les organismes de réglementation tendent à réagir aux événements plutôt qu'à les anticiper. Voilà pourquoi nous avons plutôt tendance à réagir aux événements qui surviennent sur le marché, bien qu'il nous faille essayer de déterminer quelle doit être l'orientation future de la politique. Je ne peux m'empêcher de penser qu'il y aura accélération de l'innovation dans le domaine des technologies et des services. J'ai donné plutôt en exemple Internet. Le numéro d'hier du *Globe and Mail* annonçait aussi que des banques comme la banque T-D comptaient offrir des services bancaires informatisés à domicile.



[Texte]

I am an avid fan of restoring old sports cars. I can get access to a parts place in California or Sarnia, Ontario, or Britain, or wherever, to order parts and have them delivered a few days later. The advantage of that is that I will need another telephone line to my home in order to hook up my PC. So hopefully, the phone companies will have a new revenue source here, or the cable industry, whichever wants to get to me first and offer me that second line.

**Senator Hervieux-Payette:** When Stentor signed a ten-year agreement on the transcontinental transportation of international traffic that was, to my recollection, hired in the United States. Did you look at the cost to approve the transaction when they did that? They awarded the Halifax-Montreal contract and then the Montreal-Vancouver contract. The Halifax-Montreal portion, in terms of cost, was about 80 per cent more than the actual cost of the transportation for the eastern portion; for Montreal-Vancouver, it was about ten per cent more. When I say "more", if I am referring to the American price, if, for example, we wanted to match the American price in order to attract European or the Asiatic traffic. When you authorize a transaction like that, which is higher than the price that is being charged on the other side of the border, a company is given the right to start a route and carry internal traffic; however, they are not attracting the international traffic.

We are depriving Canada of several millions, if not billions, of dollars of traffic from France, Great Britain, Germany, and other European and Asiatic countries, which is going through the North American continent; and, of course, it is vice versa. We are the only route for the fibre optic transportation mechanism. We are not matching the U.S. price and thus are depriving our industry. By doing so, we are penalizing our own Canadian companies, because, of course, if the price were lower for the international traffic, it would be lower for the national traffic.

**Mr. Colville:** I agree. That raises a significant issue and one we have been wrestling with Teleglobe and the Stentor members for some time, certainly since I have been with the commission, which is a little over five years now.

One of the big issues that we have been trying to deal with is that whole question of bypass and the relative level of rates between Canada and the U.S. It has been the commission's view that we should be aggressively trying to get Canadian rates down. We have been accused, if I can use that term, by Teleglobe of being a little bit too loose with the phone companies in terms of policing bypass restrictions.

My own view, and I think it is the view of the commission, on the most effective way to deal with bypass is to try to get your rates competitive with wherever the consumers will want to use the bypass, to use other facilities. As long as your rates are not competitive, whether it is cross-border shopping for cigarettes or gasoline or alcohol, or whatever, it becomes extremely difficult to police that kind of thing unless you get your rates down to a competitive level. In terms of trying to make, for example, private

[Translation]

Moi j'aime beaucoup restaurer de vieilles voitures de sport. Je commande des pièces en Californie ou à Sarnia, en Ontario, ou même en Grande-Bretagne. On me les livre quelques jours plus tard. Je devrais m'équiper d'une autre ligne téléphonique pour pouvoir brancher mon ordinateur personnel. Je constituerai donc une source supplémentaire de revenus pour une société de téléphone ou une société de câble selon la société qui m'offre en premier cette seconde ligne.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Si je ne m'abuse, lorsque Stentor a signé une entente de dix ans pour le transport transcontinental du trafic international, le groupe s'est adressé à une entreprise américaine. Avez-vous étudié le coût d'approbation de cette transaction? Il y a d'abord eu le contrat pour la liaison Halifax-Montréal, et ensuite la liaison Montréal-Vancouver. La partie Halifax-Montréal a coûté environ 80 p. 100 de plus que le coût réel du transport pour la partie est, et la partie Montréal-Vancouver, 10 p. 100 de plus. Le tarif de base est le tarif américain et il faut en tenir compte si nous voulions offrir le même tarif que les Américains pour attirer le trafic européen ou asiatique. Lorsque vous autorisez une transaction comme celle-là, dont le coût est supérieur au coût demandé de l'autre côté de la frontière, vous permettez à une entreprise d'ouvrir une liaison et de desservir le trafic national; mais elle n'attire pas le trafic international.

Cela prive le Canada des millions, voire des milliards de dollars que pourrait lui rapporter le trafic entre la France et la Grande-Bretagne, l'Allemagne, les autres pays européens et asiatiques et le continent nord-américain; ce trafic va aussi, bien entendu, dans l'autre sens. Nous représentons la seule route pour le transport par fibre optique. Nos prix sont plus élevés que ceux des États-Unis, et nous privons donc notre industrie de ce marché. Ce faisant, nous pénalisons nos propres entreprises, car si les prix étaient plus bas pour le trafic international, ils le seraient également pour le trafic national.

**M. Colville:** Je suis d'accord. Cela soulève une question importante sur laquelle nous nous penchons depuis un certain temps avec Teleglobe et les membres du groupe Stentor, en tout cas depuis que je siège au conseil, c'est-à-dire depuis un peu plus de cinq ans.

Nous avons surtout essayé de régler la question du détournement et de l'écart entre les taux canadiens et américains. Le CRTC estime qu'il faudrait s'efforcer énergiquement de faire baisser les tarifs canadiens. Teleglobe nous a accusés, si le mot n'est pas trop fort, d'être un peu trop laxistes vis-à-vis des compagnies de téléphone pour ce qui est du détournement.

À mon avis, et je pense que le CRTC partage cette opinion, la meilleure façon d'empêcher ce détournement est d'avoir des tarifs concurrentiels par rapport à ceux des autres compagnies vers lesquelles les consommateurs veulent se tourner. Si vos tarifs ne sont pas concurrentiels, que ce soit pour les cigarettes, l'essence ou l'alcool, que les gens vont acheter de l'autre côté de la frontière, il est extrêmement difficile d'exercer un contrôle à moins d'abaisser vos prix. Pour ce qui est de rendre les services

[Text]

line services more competitive, our strategy is to get those rates down to avoid that kind of bypass problem.

**The Chairman:** Mr. Colville, you have not said much today about foreign ownership restrictions. Perhaps you could comment on that.

The second thing is: Because you have moved from monopoly and are now in a transition between monopoly and competition, and your recent decisions all reflect the fact that you, too, are struggling with how best to implement this transition, you will probably need to look at restructuring your own organization. Have you been doing that, and what are your plans for restructuring yourself for a competitive environment?

**Mr. Colville:** Again, in reading the transcript of the various parties who appeared before you, I noted Mr. Canfield's appearance. Mr. Canfield was somewhat upset following our convergence report, where we indicated in the decision our views on the foreign ownership question. Our view, as expressed in the convergence report, was that the government foreign ownership policy is what it is, and that it is not incumbent upon the CRTC to tell the government whether or not it should be changing that policy as it should apply to BCTel or QuebecTel.

Having said that, I do not think the commission has a problem. I know the commission does not have a problem if the government should deem for whatever reason that the policy should change as it might apply to telecommunications or broadcasting, and we know from announcements a week or so ago that the government is proposing to change the rules as they apply to broadcasting to bring them more in line with telecommunications.

**The Chairman:** As I understand it, trying to harmonize them.

**Mr. Colville:** That is right, which does not address the issue of whether, on the telecom side, they should be changed and/or how it would address the question for BCTel and QuebecTel. Our concern in the convergence report was simply that we did not think it was appropriate for the commission fundamentally, from the point of view that we are not aware of what other issues the government is concerned about in terms of international trade issues and that foreign ownership question.

Mr. Koor was before you recently and expressed a concern about his ability to raise capital for Call-Net, Sprint Canada's business in Canada. We know that a number of broadcasters, Mr. Asper and others, have been expressing views in terms of their ability to raise foreign capital to expand their Canadian business. The government must weigh those sorts of issues in arriving at a conclusion.

I do not think the commission has a formal view as to what an appropriate foreign ownership level would be. However, whatever level the government should deem appropriate, we will, as the act instructs, verify whether a company complies with the rules.

[Traduction]

de ligne privée plus concurrentiels, par exemple, notre stratégie consiste à abaisser les tarifs pour éviter le problème du détournement.

**Le président:** Monsieur Colville, vous n'avez pas beaucoup parlé des restrictions touchant la propriété étrangère. Peut-être pourriez-vous nous en dire quelques mots.

Deuxièmement, comme vous en êtes à un stade de transition entre le monopole et la concurrence et que vos décisions récentes reflètent les efforts que vous déployez vous aussi pour assurer cette transition, vous allez sans doute devoir songer à restructurer votre propre organisation. L'avez-vous fait et quels sont vos plans de restructuration dans le cadre d'un environnement concurrentiel?

**M. Colville:** Encore une fois, en lisant la transcription des divers témoignages que vous avez reçus, je me suis intéressé particulièrement à celui de M. Canfield. M. Canfield est à quelque peu troublé par notre rapport sur la convergence, dans lequel nous faisons connaître nos opinions sur la question de la propriété étrangère. Nous faisons valoir que la politique du gouvernement à cet égard était ce qu'elle était et que le CRTC n'avait pas à dire au gouvernement s'il devait ou non la changer en ce qui concerne BCTel ou QuébecTel.

Cela dit, je ne pense pas que le CRTC verrait un inconvénient à ce que le gouvernement juge bon, pour une raison ou pour une autre, de modifier sa politique à l'égard des télécommunications ou de la radiodiffusion. Nous savons d'ailleurs, d'après les annonces qui ont été faites il y a une huitaine de jours, que le gouvernement propose de modifier les règles s'appliquant à la radiodiffusion pour les aligner davantage sur celles qui visent les télécommunications.

**Le président:** Si je comprends bien, il s'agit de les harmoniser.

**M. Colville:** C'est exact, ce qui ne régle pas la question de savoir s'il y a lieu de les changer du côté des télécommunications ou en ce qui concerne BCTel et QuébecTel. Dans notre rapport sur la convergence, nous jugions simplement que le CRTC n'avait pas à se prononcer étant donné qu'il n'est pas au courant des autres considérations qui doivent entrer en ligne de compte en ce qui concerne le commerce international et la propriété étrangère.

M. Koor, qui a récemment comparu devant vous, a exprimé des inquiétudes quant à sa capacité de réunir des capitaux pour Call-Net, la filiale de Sprint Canada. Nous savons que plusieurs radiodiffuseurs, dont M. Asper et plusieurs autres, ont fait connaître leurs opinions quant à leur capacité de trouver des capitaux étrangers pour élargir leurs opérations canadiennes. Le gouvernement doit tenir compte de ce genre de questions pour parvenir à une conclusion.

Je ne pense pas que le CRTC ait une opinion officielle quant à ce que doit être le niveau de propriété étrangère. Cependant, quel que soit le niveau que le gouvernement jugera adéquat, comme la loi nous l'ordonne, nous vérifierons si une entreprise se conforme aux règles en vigueur.



[Texte]

In terms of your second point about restructuring within the commission, we are looking at that issue right now. As I indicated earlier, we are looking at the regulations as they apply to distribution systems and looking at trying to harmonize those rules. We are presently starting to look at how best the commission should be structured. We have a telecom group and a broadcast/cable group within the commission.

**The Chairman:** I was thinking of the competition group.

**Mr. Colville:** On the broadcast side, we have a committee which deals all of the broadcasting issues that do not go to public hearings. That committee meets weekly to deal with broadcasting applications, and we may have 20 or 30 or 40 issues to deal with on the broadcast committee.

It is the same with the telecom side. We have what is known as tariff committee, which meets every second week. Typically, we will have an agenda of 80 to 100 items, tariff applications from the phone companies, all of them — the main Stentor members and the independents — to deal with.

This is something that a lot of people do not see and appreciate. A lot of the commission's work is simply identified with the public hearings that we have, be it DTH or phone company rate case or whatever. However, we have a horrendous workload that piles up and has to be dealt with, as I say, virtually weekly.

We had a suggestion to create another separate competition committee to deal with competition questions. Rather than create another committee, we simply tacked that agenda on to the tariff committee issue. Thus, we do have a specific agenda item to deal with competitive complaints, and we have a number of staff people who are assigned to be looking at these issues and analyzing the details of the issues. We are trying to speed up that process so that we can respond to and deal with some of these competitive issues a lot more quickly than we have been able to do in the past.

In my view, we may have to meet more regularly. On the telecom side, the meetings are scheduled for every second week, basically. Perhaps we will begin to meet weekly to deal with some of these issues.

A good part of the problem, though, in responding to these issues is weighing this balance between recognizing the issue, the problem that you have in front of you, and letting the laws of natural justice play out by giving both parties an opportunity to have a fair comment on the issues. For example, we will receive a complainant about an issue. We then the other side respond. Therefore, we must make sure that we have the facts in front of us before we render a decision, and sometimes that process of getting the facts out on the table can take a few days or a two weeks.

[Translation]

Pour ce qui est de votre deuxième question concernant la restructuration du CRTC, nous sommes en train d'examiner la chose. Comme je l'ai déjà dit, nous examinons la réglementation qui s'applique aux systèmes de distribution afin de voir s'il est possible de l'harmoniser. Nous commençons à examiner comment restructurer notre organisation. Nous avons un groupe de télécommunications et un groupe de la radiodiffusion et de la câblodistribution.

**Le président:** Je pensais au groupe de la concurrence.

**M. Colville:** Du côté de la radiodiffusion, nous avons un comité qui examine toutes les questions concernant la radiodiffusion qui ne font pas l'objet d'audiences publiques. Ce comité se réunit chaque semaine pour examiner les demandes de radiodiffusion, et il y a sans doute 20, 30 ou 40 questions à régler de ce côté-là.

C'est la même chose du côté des télécommunications. Nous avons ce que nous appelons le comité des tarifs, qui se réunit une semaine sur deux. Nous avons généralement 80 à 100 questions à l'ordre du jour. Il s'agit de demandes de tarifs émanant des compagnies de téléphone, tant les principaux membres de Stentor que des indépendants.

C'est une chose que beaucoup de gens ne savent pas. On a l'impression que la majeure partie du travail du CRTC se résume aux audiences publiques que nous tenons au sujet du SRD, des tarifs de téléphone ou de toute autre question. Nous avons toutefois une charge de travail considérable qui ne cesse de s'accroître et à laquelle nous devons nous attaquer pratiquement toutes les semaines.

On nous a proposé de créer un autre comité de la concurrence qui serait chargé d'examiner les questions concernant la concurrence. Au lieu de constituer un nouveau comité, nous avons simplement confié cette responsabilité au comité des tarifs. Plusieurs membres de notre personnel sont donc chargés d'examiner ces questions et de les analyser en détail. Nous nous efforçons d'accélérer ce processus de façon à pouvoir régler certains problèmes de concurrence beaucoup plus rapidement que par le passé.

À mon avis, nous devons peut-être nous réunir de façon plus régulière. Pour ce qui est des télécommunications, les réunions ont lieu une semaine sur deux. Peut-être commencerons-nous à nous rencontrer chaque semaine pour aborder certaines de ces questions.

Lorsqu'on cherche à résoudre ces questions, une bonne partie du problème consiste toutefois à établir les faits et à permettre à la justice naturelle de jouer son rôle en donnant aux deux parties l'occasion de faire valoir leurs points de vue. Par exemple, si nous recevons une plainte, nous demandons à l'autre partie d'y répondre. Nous devons établir tous les faits avant de rendre une décision, et cela peut prendre parfois quelques jours ou deux semaines.

[Text]

**The Chairman:** Mr. Colville, we have come to the end of our time, although we have many more questions that we would like to have put to you. One of the things that we have asked other witnesses is whether they would be prepared to write responses to some of the questions that have been prepared by the Library of Parliament, and a number of people have agreed to this.

There are a number of technical questions about the relationship of the CRTC, petitions to cabinet, restructuring, the local loop, and many other things, which we did not get a chance to go into today. Would you agree to take these questions with you and respond in writing to us?

**Mr. Colville:** I would be happy to do that, senator, in writing, as you suggest. At the same time, however, any time the committee would like us to appear, I would be happy to return to answer any questions you might have.

**The Chairman:** My suggestion is that we give you the questions and ask you to respond to them. Following that, if we wanted more detail, we could ask you to return, because you are a pretty key player in all of this.

**Mr. Colville:** Could we have a sense of when you would be looking for an answer to these questions?

**The Chairman:** Early in January.

In your presentation, you said that we have a pretty good Telecommunications Act in Canada. When we were in Washington, we were briefed by a Mr. Michael Nelson from the White House. He told us that we do have a very good Telecommunications Act in Canada, and added that he hopes to have something close to it in the United States. They have looked at our act, they have studied our act, they know our act, and it is the direction in which they would like to go, so you are quite correct.

**Mr. Colville:** We often do look to the Americans in terms of what they are doing. I have spent a fair bit of time over the last couple of years participating in video conferences with places like Hong Kong and Britain and China, and I spent some time in Prague a year ago meeting with government regulatory officials. They really do see Canada as a model in terms of the privatization initiatives that we have taken here in this country. As you know, many of the former eastern bloc countries are going through an exercise in privatization and pro-competition. They see us as having good models from the point of view of the substance of what we have done, and they see us as being non-threatening in our approach to dealing with them in terms of many of those kinds of issues as well.

Therefore, I think there is a role which Canada can play in terms of this international activity, not only in terms of whether or not our carriers can go and make money by competing in international traffic, but also in helping some of these countries develop new systems and approaches to competition and regulation. When I talk to these people, I do not pretend that we know all the answers. I have told them that they can learn both by

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Colville, nous arrivons à la fin du temps qui nous est imparti, même si nous avons bien d'autres questions à vous poser. Nous avons demandé aux autres témoins s'ils seraient prêts à répondre par écrit à certaines des questions qui ont été préparées par la Bibliothèque du Parlement, et plusieurs d'entre eux ont accepté de le faire.

Il y a plusieurs questions techniques concernant les relations du CRTC, les requêtes au cabinet, la restructuration, les lignes d'abonnés et bien d'autres sujets que nous n'avons pas eu l'occasion d'aborder aujourd'hui. Seriez-vous d'accord pour répondre par écrit à ces questions?

**M. Colville:** Je le ferais avec plaisir, sénateur. En même temps, je me ferais un plaisir de revenir vous voir pour répondre à vos questions chaque fois que le comité nous invitera à comparaître.

**Le président:** Je suggère que nous vous remettions ces questions en vous demandant d'y répondre. Ensuite, si nous désirons davantage de précisions, nous pourrions vous demander de revenir, car vous jouez un rôle de premier plan dans toute cette question.

**M. Colville:** Pourriez-vous nous dire quand vous souhaitez obtenir une réponse?

**Le président:** Au début janvier.

Dans votre exposé, vous avez dit que nous avions une assez bonne loi sur les télécommunications au Canada. Quand nous étions à Washington, un certain Michael Nelson, de la Maison-Blanche, nous a donné une séance d'information. Il nous a dit que nous avions une excellente loi sur les télécommunications en ajoutant qu'il espérait que les États-Unis pourraient avoir quelque chose de semblable. Les Américains ont étudié notre loi, ils la connaissent bien, et c'est dans ce sens qu'ils aimeraient s'orienter. Vous avez donc raison.

**M. Colville:** Nous examinons souvent ce que font les Américains. Ces deux dernières années, j'ai passé pas mal de temps à participer à des vidéo-conférences avec, entre autres, Hong Kong, la Grande-Bretagne et la Chine et, il y a un an, je suis allé à Prague, où j'ai rencontré les représentants des organismes de réglementation. Ils considèrent le Canada comme un modèle en ce qui concerne les initiatives que nous avons prises sur le plan de la privatisation. Comme vous le savez, de nombreux pays de l'ancien bloc de l'Est sont en train de privatiser les entreprises d'État et de développer la concurrence. Ils nous considèrent comme un bon modèle et la façon dont nous abordons avec eux un bon nombre de ces questions ne constitue pas une menace à leurs yeux.

Par conséquent, c'est un rôle que le Canada peut jouer sur le plan international, non seulement pour ce qui est d'établir si nos entreprises de télécommunication peuvent soutenir la concurrence de façon rentable, mais également pour ce qui est d'aider certains de ces pays à élaborer de nouveaux systèmes et de nouvelles façons d'assurer une concurrence et une réglementation. Quand je parle à ces personnes, je ne prétends pas que nous connaissons



[Texte]

our successes and by mistakes, which, I will admit, we have made along the way. We have tried to correct them along the way, too.

**Senator Hervieux-Payette:** Along with your answers to our questions, would you also send the report which gives an overview of the sector, the financial analysis you mentioned?

**Mr. Colville:** Yes, of course.

**The Chairman:** Now we will hear from the Information Highway Advisory Council.

I would like to extend a very warm welcome to Dr. David Johnston, the Chairman of the Information Highway Advisory Council. We are looking forward to hearing about your report. Perhaps you could introduce those with you.

Each time we have heard from a government official, they have said that they have relied very heavily upon your report. Even this morning in the banking committee, Minister Dupuy said that he was looking forward to working on many of your recommendations. Your report is very influential, and we look forward to hearing what you will say.

**Mr. David Johnston, Chairman, Information Highway Advisory Council:** What a delight and an honour to be here. My colleagues are Peter Liebel, who is the executive director of the Information Highway Advisory Council; Len St.-Aubin, who has been our expert on matters relating to regulation and deregulation is with the communications section of Industry Canada; and Richard Simpson, who is the director of the Information Highway Advisory Council Secretariat.

**M. Johnston:** Honorables sénateurs, vous avez notre document intitulé, «Déclaration», pour la conférence. Il est rédigé en anglais. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions en anglais aussi bien qu'en français.

Vous avez aussi notre rapport final, *Contact Communauté Contenu*, qui contient les 300 recommandations de notre comité sur l'autoroute de l'informatique.

Rather than reading a statement, Mr. Chairman, if it is helpful to you I will simply highlight a theme or two on each page rather than taking you through it step by step. In that way, we can conserve the majority of the time for questions.

On page 1, what we are attempting to demonstrate in using the new tools of the information highway and the product of the information revolution is that Canada has had a great tradition of equality of opportunity. It seems to me the great challenge for us is to determine whether we can have both equality of opportunity and excellence in using these new tools of the information highway and see those objectives, equality of opportunity and excellence, not as mutually conflicting but conforming.

On page 2, we comment on the significance of change. I have just finished writing a book with my daughter — what a wonderful opportunity to write a book with a family member of the younger generation — entitled *Getting Canada on Line: Understanding the Information Highway*. We begin by saying that as Adam and Eve left the Garden of Eden one remarked to

[Translation]

toutes les réponses. Je leur ai dit qu'ils pouvaient tirer la leçon tant de nos réussites que des erreurs que nous avons commises en cours de route. Nous avons également essayé d'y remédier.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** En plus de vos réponses à nos questions, pourriez-vous nous faire parvenir le rapport qui présente un aperçu général de ce secteur et l'analyse financière que vous avez mentionnée?

**M. Colville:** Oui, bien entendu.

**Le président:** Nous allons maintenant entendre les représentants du comité consultatif sur l'autoroute de l'information.

Je tiens à accueillir chaleureusement M. David Johnston, le président du comité consultatif sur l'autoroute de l'information. Nous avons hâte de vous entendre. Peut-être pourriez-vous nous présenter les personnes qui vous accompagnent.

Chaque fois que des représentants du gouvernement sont venus nous voir, ils nous ont dit qu'ils s'étaient beaucoup inspirés de votre rapport. Ce matin encore, au comité des banques, le ministre Dupuy a déclaré qu'il comptait donner suite à un grand nombre de vos recommandations. Votre rapport a beaucoup d'influence et nous avons hâte de vous entendre.

**M. David Johnston, président, comité consultatif sur l'autoroute de l'information:** C'est un grand honneur que d'être ici devant vous. Mes collègues sont Peter Liebel, qui est directeur général du comité consultatif sur l'autoroute de l'information, Len St.-Aubin, notre expert de la réglementation et de la déréglementation, qui travaille à la section des communications d'Industrie Canada, et Richard Simpson, directeur du secrétariat du comité consultatif sur l'autoroute de l'information.

**Mr. Johnston:** Honourable senators, you have our document entitled, Statement, for the conference. It is written in English. I would be pleased to answer any questions in English or French.

You also have our final report, *Connection Community Content: The Challenge of the Information Highway*, which contains the Information Highway Advisory Council's 300 recommendations.

Au lieu de lire une déclaration, monsieur le président, si cela peut vous être utile, je mettrais simplement en lumière un ou deux thèmes de chaque page. Ainsi, nous pourrions réserver la majeure partie de notre temps pour les questions.

À la page 1, nous cherchons à démontrer, au moyen des nouveaux outils qu'offre l'infomoute et du produit de la révolution de l'information, que le Canada a pour tradition d'assurer l'égalité des chances. À mon avis, le grand défi à relever consiste à déterminer si nous pouvons avoir l'égalité des chances et parvenir à l'excellence en utilisant les nouveaux outils que représente l'infomoute, et à considérer que les objectifs d'égalité des chances et d'excellence ne sont nullement contradictoires.

À la deuxième page, nous parlons de l'importance du changement. Je viens de terminer un livre que j'ai écrit avec ma fille... quelle excellente occasion d'écrire un livre avec un membre de sa famille qui fait partie de la jeune génération. Ce livre s'intitule *Getting Canada on Line: Understanding the Information Highway*. Nous commençons par dire qu'en quittant le jardin

## [Text]

the other: "We are embarking upon a period of profound change." And, of course, we have been ever since. What is so marked about the change of this information revolution is that earlier revolutions, the agricultural revolution and the information revolution, have occurred over years and decades, even centuries, but this revolution, the information revolution, is occurring over days and weeks and years. Hence, the pace of change is enormous, and our capacity to adjust to it is certainly a challenge. It seems to me that for Canada the challenge is whether we can take the tools of this information revolution and use them to our advantage, or whether we are overwhelmed by that tidal wave.

On page 3, we attempt to put ourselves into some kind of comparative international context. I think our rating is pretty good. However, what is clear when we look at other nations is that they are very aggressive in building their information highway. We will have to run fast just to stand still and to maintain our advantage where we have it.

On page 4, Mr. Chairman, we come to the initiative of the 1994 Throne Speech when the government indicated that a strategy for the information highway was an important strategic initiative for Canada. Industry Minister John Manley responded to that challenge, in part, or at least in one way, by asking 29 citizens of varied backgrounds from across the country to provide some advice, and the Advisory Council on the Information Highway was struck. We are a group of volunteers bringing whatever we can to the expertise. The one thing that characterizes our work is that we are a very diverse group, and I hope that our recommendations reflect that.

Mr. Manley and his colleagues, in particular Mr. Dupuy, gave us three objectives and four principles. The three objectives were that the information highway strategy should create jobs through innovation and investment in Canada; secondly, it should reinforce Canadian sovereignty and cultural identity; and, thirdly, it should ensure universal access to the highway at reasonable cost.

The four principles were; First, interconnection and interoperability as an objective; secondly, a collaborative private and public sector development along hallowed Canadian tradition; thirdly, competition and facilities products and services, competition as a driving force to build the information highway; and fourthly, attention to privacy protection and network security.

At about the third month, we added a fifth principle, which came out from our working group on learning and training. That working group was co-chaired by the director of education for the North York Board of Education, by the chief executive officer of IBM and by the executive vice-chair of the Canadian Labour Congress.

They developed a principle which we very readily adopted; that is, that life-long learning should be a key design element in building the information highway. As an advisory council, we concluded that it would probably be most useful if we gave rather generalized advice, rather than specific, precise solutions — and

## [Traduction]

d'Éden, Adam et Ève se sont dit qu'ils se lançaient dans une période de profonds changements. Et, bien entendu, ces changements se sont poursuivis depuis. Ce qu'il y a de si différent dans cette révolution de l'information, c'est que les révolutions antérieures se sont produites sur plusieurs années, plusieurs décennies et même plusieurs siècles. Néanmoins, la révolution de l'information se déroule dans l'espace de jours, de semaines et d'années. Par conséquent, le rythme du changement est très accéléré et notre capacité d'adaptation pose certainement un gros défi. À mon avis, pour le Canada, le défi consiste à se servir de la révolution de l'information à son avantage au lieu de se laisser submerger.

À la page 3, nous cherchons à nous situer dans le contexte international. Je pense que notre position est assez favorable. Il est toutefois clair, lorsque nous nous comparons aux autres pays, qu'ils bâtissent leur infrastructure avec beaucoup de dynamisme. Nous devons avancer rapidement aussi pour garder le contact ou maintenir notre avantage.

À la page 4, monsieur le président, nous abordons l'initiative annoncée dans le discours du Trône de 1994, lorsque le gouvernement a fait savoir que l'autoroute de l'information constituerait une importante initiative stratégique pour le Canada. Le ministre de l'Industrie, John Manley, a relevé ce défi, du moins en partie, en demandant à 29 citoyens de divers milieux des quatre coins du pays de le conseiller. C'est ainsi qu'a été constitué le comité consultatif sur l'autoroute de l'information. Nous sommes un groupe de bénévoles qui mettons nos connaissances au service du gouvernement. Une de nos caractéristiques est que nous constituons un groupe très diversifié, et j'espère que nos recommandations en témoignent.

M. Manley et ses collègues, particulièrement M. Dupuy, nous ont donné trois objectifs et quatre principes. Ces trois objectifs étaient que la stratégie de l'infrastructure doit créer des emplois grâce à l'innovation et à l'investissement au Canada; deuxièmement, elle doit consolider la souveraineté et l'identité culturelle du Canada et, troisièmement, elle doit assurer l'accès universel à l'infrastructure à un coût abordable.

Pour ce qui est des quatre principes, premièrement, l'infrastructure doit être interconnectée et interfonctionnelle; deuxièmement, elle doit être aménagée en collaboration entre le secteur public et le secteur privé; troisièmement, il faut laisser jouer la concurrence en ce qui touche les installations, les produits et les services, et, quatrièmement, il faut assurer la protection de la vie privée et la sécurité des réseaux.

Vers le troisième mois, nous avons ajouté un cinquième principe qui a été proposé par notre groupe de travail sur l'apprentissage et la formation. Ce groupe de travail était coprésidé par le directeur de l'éducation de la commission scolaire de York Nord, le président-directeur général d'IBM et le vice-président exécutif du Congrès du travail du Canada.

Ce groupe de travail a élaboré un principe que nous avons aussitôt adopté, à savoir que l'apprentissage continu devait être un élément-clé de la conception et du déploiement de l'autoroute de l'information. En tant que comité consultatif, nous avons estimé qu'il serait sans doute plus utile que nous donnions des conseils



*[Texte]*

in many instances, we did not have the capacity or competence to give specific expert advice.

Therefore, it is not surprising that we added to the government's charge to us this fifth principle, that life-long learning should be a key design element in the building of the information highway. What we are really talking about there is the importance of us being an adaptable society and a society where each of our citizens has the opportunity to adapt and to use these tools for his or her advantage.

On page 6, we indicate that while we made recommendations at each of our monthly meetings, over 15 or 16 months — and they became public then and there — we put these together in a final report which we presented to Prime Minister Chrétien in July of 1995. That report was became public in September of this past year, and you have a copy of it in front of you.

There are three major thrusts, if one can summarize 300 recommendations in three short sentences. First, calling for measures to build quickly the highest quality, lowest cost information network in the world, which we believe our country is capable of achieving.

Secondly, to focus on the content to be carried on the highway, in particular, the need to assure a prominent Canadian presence. You will see that our report is quite clear in our belief of the importance of reinforcing and promoting Canadian cultural policies on the information highway; not simply saying, as some might, that we are now in a global village and that communication bouncing off satellites have made it impossible for us to take special measures to promote and reinforce Canadian cultural content. We believe there are opportunities to do that and have attempted to identify some of those.

The third message is one involving measures to ensure that all Canadians, individuals, small businesses, can seize and have the benefits of the information highway; that is, that we do not create a nation of "have's" and "have-nots", and that international competitiveness is a very important goal.

We then come to some of the more particular comments within each of these major thrusts. On page 12, we say that the private sector should build and operate the information highway. The role of government is to foster an environment where the private sector can use innovation and ideas as the key driving factors in a new knowledge-based economy, a new knowledge-based society.

As we move through the pages, we identify some of the more specific initiatives that can be taken: government labs being quite open; a reliance on tax credits; the government role in high speed networks; and the vehicle that we have been so delighted about, CANARIE, the Canadian Network for Advanced Research, Industry and Education.

I should add to that the very prominent role of SchoolNet, which is not mentioned in the brief before you, which I, as a teacher, particularly applaud. Thanks to some great leadership

*[Translation]*

généraux au lieu de proposer des solutions précises, car, dans bien des cas, nous n'avions pas les capacités ou les compétences voulues pour fournir des avis spécialisés.

Par conséquent, il n'est pas étonnant que nous ayons ajouté à notre mandat ce cinquième principe, selon lequel l'apprentissage continu doit constituer un élément-clé de la conception et du déploiement de l'autoroute de l'information. En fait, il est important que notre société sache s'adapter et que chacun de ses citoyens ait la possibilité de s'adapter et d'utiliser ces outils à son avantage.

À la page 6, nous indiquons que, même si nous formulons des recommandations lors de chacune de nos réunions mensuelles, tous les 15 ou 16 mois, nous les compilons dans un rapport final. Nous en avons présenté un au premier ministre, M. Chrétien, en juillet 1995. Ce rapport a été publié en septembre 1995 et vous en avez un exemplaire sous les yeux.

Nous nous dirigeons dans trois grandes directions, si l'on peut résumer nos 300 recommandations en trois courtes phrases. Premièrement, nous demandons des mesures visant à bâtir rapidement le réseau d'information de la plus haute qualité qui soit au plus bas coût possible, ce que notre pays est, selon nous, capable de réaliser.

Deuxièmement, pour ce qui est du contenu à transporter sur l'infrastructure, il s'agit notamment d'assurer une présence canadienne bien visible. Vous constaterez que notre rapport souligne bien l'importance qu'il y a à consolider et à promouvoir les politiques culturelles canadiennes sur l'autoroute de l'information; il ne suffit pas de dire, comme certains pourraient le faire, que nous sommes à l'ère de la mondialisation et qu'avec les satellites de communications, nous ne pouvons pas prendre des mesures spéciales pour promouvoir et consolider le contenu culturel canadien. Nous croyons qu'il est possible de le faire et nous avons cherché à mettre en lumière certaines possibilités.

En troisième lieu, nous préconisons des mesures visant à faire en sorte que tous les Canadiens, tant les particuliers que les petites entreprises, puissent bénéficier de l'infrastructure; autrement dit, il ne faut pas créer une société d'info-riches et d'info-pauvres, et la compétitivité internationale est un objectif très important.

Nous en arrivons ensuite à des observations plus précises correspondant à chacune de ces grandes tendances. À la page 12, nous disons que le secteur privé devrait construire et exploiter l'infrastructure. Le gouvernement a pour rôle de favoriser un environnement où le secteur privé pourra se servir de l'innovation et des idées pour créer une nouvelle économie et une nouvelle société fondée sur le savoir.

Un peu plus loin, nous mettons en lumière certaines des initiatives qui peuvent être prises. Ouverture des laboratoires gouvernementaux; crédits d'impôt, mise en place de réseaux à grande vitesse, et le véhicule que nous apprécions tant, CANARIE, le réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignement.

J'ajouterais à cela le rôle de premier plan de SchoolNet, qui n'est pas mentionné dans notre mémoire et que j'apprécie particulièrement en tant qu'enseignant. Grâce à l'initiative

[Text]

within Industry Canada and some very imaginative entrepreneurial public servants, we will have every one of Canada's 16,500 schools connected to the Internet by the year 1997-98, as well as Canada's 3,600 public libraries. The taxpayer expenditure will be about \$60 million.

To put that in contrast, our American colleagues hope to accomplish the same by the year 2000, at an estimated expenditures of about \$50 billion. That is a 1:1000 ratio of cost. Our Japanese colleagues hope to accomplish the same in about the year 2015.

**The Chairman:** Why is it so much more expensive?

**Mr. Johnston:** I would put it the other way, Mr. Chairman. I think it is a great Canadian accomplishment of collaboration and cooperation. What is so interesting about it is the aspect of cooperation. Education is a provincial sphere of jurisdiction. These remarkable individuals, in and beyond Industry Canada, have put together a collaborative group involving officials from ministries of education all across this country: school boards, teachers, and about 20 private-sector players that have made contributions of capital and equipment and sweat equity. And from that wonderful Canadian mix has come this accomplishment, which is the first in the world. Every single school will be linked to the Internet by 1997-98.

At one of our meetings, we went asked around the table, "If you were given only one sentence to say it, what would be your recommendation for the advisory council?" Because I am a teacher, when it came me I said that my recommendation would be to link up every school in this country, particularly grade 1, or as early as possible. I said to Mr. Manley at that meeting that that represented only about 2 per cent of the battle, however. The other 98 per cent would be turning us teachers from content providers to coaches or enablers. The big challenge, of course, is to teach the critical thinking in our faculties of education. speak as a former president of a university with a faculty of education. We must help our teachers becomes coaches and enable young people, as early as possible, to get on this information highway and to discover the world for themselves.

**Senator Hervieux-Payette:** That is a revolution.

**Mr. Johnston:** It is a revolution that is occurring, and I would be delighted to respond to some questions about that.

On pages 16 and 17, we emphasize the importance of fair and sustainable competition. We think that is more than just a set of slogans. My great friend, Professor Bill Stanbury, regards that as kind of a motherhood statement. It has an interesting history.

When Mr. Manley and Mr. Dupuy led the Canadian delegation to the G-7 Conference on the Information Highway, the Global Information Infrastructure, as our American colleagues call it now, in Brussels in February, the protocol had been worked out in advance of the meeting, of course, and the bracketed sections were those in which there was not yet agreement. One of the bracketed sections was what to do with the principle of competition, and, more particularly, what adjectives would be

[Traduction]

d'Industrie Canada et à quelques fonctionnaires pleins d'imagination, chacune des 16 500 écoles du pays ainsi que les 3 600 bibliothèques publiques du Canada seront reliées à Internet d'ici 1997-1998. Cela représente une dépense d'environ 60 millions de dollars pour le contribuable.

Nos collègues américains espèrent à arriver au même but d'ici l'an 2000 à un coût d'environ 50 milliards de dollars. Le ratio de coût est de 1 pour 1 000. Nos collègues japonais espèrent en faire autant d'ici l'année 2015.

**Le président:** Pourquoi est-ce tellement plus coûteux?

**M. Johnston:** Je poserais la question autrement, monsieur le président. Je pense que l'on doit cela au grand esprit de collaboration et de coopération des Canadiens. C'est surtout la coopération qui est intéressante. L'éducation est une responsabilité provinciale. Et ces personnes remarquables d'Industrie Canada et d'ailleurs ont mis sur pied un groupe de représentants des ministères de l'Éducation de tout le pays: des représentants des commissions scolaires, des enseignants et une vingtaine d'intervenants du secteur privé qui ont apporté de l'argent, de l'équipement et leur travail. Et toute cette collaboration s'est traduite par cette réalisation qui est une grande première mondiale. Chaque école sera reliée à Internet d'ici 1997-1998.

À l'une de nos réunions, nous avons demandé à chaque participant: «Si vous avez une recommandation à faire au comité consultatif en une seule phrase, quelle serait-elle?» Comme je suis enseignant, quand mon tour est venu, j'ai dit que je recommanderais de relier chaque école du pays à Internet, surtout dans le cas de la première année ou le plus tôt possible. J'ai dit à M. Manley, lors de cette réunion, que cela ne représentait toutefois que 2 p. 100 du travail à accomplir. Pour ce qui est des 98 p. 100 restant, les enseignants devaient devenir des entraîneurs. Le principal défi consiste évidemment à enseigner la pensée critique dans nos facultés d'éducation. Je parle en tant qu'ancien président d'une université qui avait une faculté d'éducation. Nous devons aider nos enseignants à devenir des entraîneurs et à apprendre aux jeunes, le plus tôt possible, à se lancer sur cette inforoute et à découvrir le monde par leurs propres moyens.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** C'est toute une révolution.

**M. Johnston:** En effet, et je serais ravi de répondre à vos questions là-dessus.

Aux pages 20 et 21, nous soulignons à quel point il est important que la concurrence soit équitable et durable. Il ne faut pas se contenter d'en faire un slogan. Mon bon ami, le professeur Bill Stanbury, considère cela comme de l'altruisme. Il y a une histoire intéressante à ce sujet.

Lorsque MM. Manley et Dupuy ont conduit la délégation canadienne à la conférence du G-7 sur l'autoroute de l'information, que nos collègues américains appellent l'infrastructure de l'information mondiale, en février dernier à Bruxelles, le protocole d'entente avait bien sûr été établi à l'avance et comprenait des sections entre parenthèses qui n'avaient pas encore reçu l'aval des délégations. L'une d'elles portait sur le principe de la concurrence et on se demandait, plus particulièrement, quels



## [Texte]

used to qualify or to reinforce it. The Europeans had produced a language "fair and sustainable competition". The Americans were greatly troubled by that; they wanted no adjectives qualifying it. Our Canadian colleagues, who worked through the night on the Internet or some other appropriate search tool, came up with a luncheon address which Vice-president Gore had given about three weeks earlier to the G-7 conference. And, lo and behold, he had used the words "fair and sustainable competition" as qualifying words.

Our Canadians, being typically helpful Canadians, proffered this wonderful speech, saying: "Problem solved. Vice-President Gore has sanctioned the use of these words. We can insert it in the protocol." The Americans were absolutely furious that their Canadian cousins had pulled such a dirty trick. There was more wrangling, and the words that finally emerged were "dynamic competition".

We believe "fair and sustainable competition" is a meaningful phrase and that there are a number of particular instances where it applies. One of the ones that you may have discussed with Mr. Colville and his colleagues just a moment ago is the issue of convergence: cable companies entering in traditional telephone fields and telephone companies entering into traditional cable fields. Those issues are before the CRTC at the present time. Our view is to strongly reinforce the CRTC convergence report. Fair and sustainable competition is what we want. We reinforced a 12-to-18-month timetable, from May of 1995, for the five or six bottleneck areas to be dealt with appropriately to ensure an even playing field for fair and sustainable competition between those two platforms, cable and telco, and then a 6-to-12-month period for the actual licensing of each of the players in the other's domain to be sure that we had competition there. Our view is that one should hold all of the parties feet to the fire with respect to those time limits and ensure that in that area of convergence we do achieve fair and sustainable competition.

I will skip go ahead, page 20 or 21 in your document, to stress that we place great importance on competition and economic strength in a knowledge-based economy, but the arguments are not entirely economic. It is very important for us, particularly as Canadians, to focus on access and accessibility. We do not want a society of "have's" and "have-nots", and in that regard, our council articulated a principle which states that the highway should be at least as accessible, affordable and relevant to Canadians in the future as telephone and television services are today.

Some would say that we are better served, both in breadth of programming and breadth of service, quality of service, and, indeed, cost in this country, than any other jurisdiction in the world. We can discuss some particular quantitative indicators if you like. We say that the same should apply to access to the information highway.

## [Translation]

adjectifs devraient être utilisés pour qualifier ce principe ou pour le renforcer. Les Européens avaient proposé la «concurrence équitable et durable». Mais les Américains s'en trouvaient grandement troublés et refusaient tout adjectif qualifiant le terme. Nos collègues canadiens, après une nuit passée à consulter Internet ou un autre outil tout aussi approprié, sont tombés sur un discours prononcé lors d'un déjeuner par le vice-président Gore, quelque trois semaines avant la conférence du G-7. Or, tenez-vous bien, le vice-président avait parlé d'une «concurrence équitable et durable».

Nos collègues canadiens, comme toujours si serviables, montrèrent le fameux discours en pensant que le problème était résolu, puisque le vice-président avait sanctionné l'usage de ces termes, et qu'il devenait donc possible d'insérer l'expression dans le protocole. Or, les Américains se déchaînèrent contre le tour que leur avait joué leurs cousins canadiens. Après un peu de tirailage, on a fini par s'entendre sur une «concurrence dynamique».

Nous sommes toujours convaincus que la «concurrence équitable et durable» dit bien ce que cela veut dire et que cette expression s'applique dans plusieurs cas particuliers. L'un de ces cas, qui a peut-être fait l'objet de discussions avec M. Colville et ses collègues il y a quelques temps, est celui de la convergence: c'est lorsque les câblodistributeurs pénètrent un marché traditionnellement réservé aux compagnies de téléphone, et vice versa. Le CRTC est d'ailleurs saisi de ces questions actuellement. Nous appuyons vigoureusement le rapport du CRTC sur la convergence. Ce que nous souhaitons, c'est une concurrence équitable et durable. Nous souscrivons à l'échéancier de 12 à 18 mois, à partir de mai 1995, pour faire disparaître les cinq ou six zones grises afin d'atteindre l'uniformisation des règles du jeu permettant la concurrence équitable et durable entre ces deux secteurs, les câblodistributeurs et les compagnies de téléphone, puis une autre période de 6 à 12 mois pour l'octroi des licences à chacun des deux acteurs pour qu'ils puissent pénétrer le domaine de l'autre en lui faisant concurrence. Il faut absolument insister pour que l'échéancier soit respecté, de sorte qu'il puisse y avoir concurrence équitable et durable dans ce secteur de convergence.

Je saute maintenant aux pages 24 et 25 de votre texte, et j'insiste sur le fait que nous accordons beaucoup d'importance à la concurrence et à la force économique dans une économie axée sur le savoir, mais les arguments en faveur de l'accès ne sont pas qu'économiques. Les Canadiens mettent énormément l'accent sur l'accès et l'accessibilité. Nous ne voulons pas d'une inforoute qui créerait une société d'info-riches, d'une part, et d'info-pauvres, d'autre part, et, à cet égard, le comité a élaboré un principe en vertu duquel l'inforoute devrait être au moins accessible, abordable et pertinente pour les Canadiens de demain que le téléphone et la télévision le sont pour ceux d'aujourd'hui.

D'aucuns affirmeraient que le Canada est mieux servi, à la fois en termes d'envergure de la programmation et du service, de qualité du service et de coût que tout autre pays au monde. Si vous le voulez, nous pouvons toujours discuter de certains indicateurs quantitatifs donnés. Nous devrions pouvoir dire la même chose, à notre avis, au sujet de l'accès à l'autoroute de l'information.

*[Text]*

Some of our critics say that this is grossly unrealistic because, one, the equipment is more expensive at present and, second, the learning curve is a very substantial one. However, it comes back to the fundamental principle that life-long learning should be a key design element in building the information highway and that even more fundamental Canadian principle of equality of opportunity. We believe we can have equality of opportunity and excellence, too, and that one reinforces the other.

We make some points about a national access strategy, what it means to have this accessibility, and then on page 23 of your document we focus on content to be carried on this universally accessible highway and our cultural policies. We articulate as a very first principle in that section of our report that the Canadian government should reinforce and promote Canadian cultural policies on the information highway and should reinforce the prominent role that the CRTC has traditionally played in that respect. That is an area of considerable controversy and we attempt to be rather specific in our contribution in that matter.

Further on, we speak about our third strategic thrust involving measures to ensure that Canadians receive the full benefits of that new content infrastructure and some of the protective matters that might be considered. One of those has to do with offensive content, and we deal with the issue of: Can one control the information highway? Can one control the Internet? We believe with care and delicacy one can. We make some recommendations there. We then enter into the equally tricky and difficult question of privacy.

Gallup has found that the understanding of the information highway has risen very prominently over the past three years in Canadians' consciousness. Three years ago, the term, "information highway", was scarcely known. By the spring of 1995, about two-thirds of Canadians said they were familiar with it. Also, by 1995, about two-thirds of Canadians said they were concerned about privacy and security on the information highway. Therefore, we have attempted to address those issues of privacy and security and have made some recommendations, some of which depend upon government initiatives.

I will skip to page 29. We believe that the federal government should act as a role model in the timely development and roll-out of the information highway and its cost-effective use, both in government operations and government services, and have devoted a fairly substantial portion of our report to that. We then come to the very difficult challenge of job creation and job losses. All industrial societies are wrestling with that question and wrestling with it particularly because of the pace of change that I referred to some time ago.

I guess those of us who have had the benefit of a good education believe that ideas and innovation are the key drivers of a knowledge-based economy and an even more civic knowledge-

*[Traduction]*

Certains de nos critiques affirment que c'est tout à fait irréaliste puisque, d'une part, l'équipement coûte plus cher aujourd'hui et que, deuxièmement, la courbe d'apprentissage est très abrupte. Toutefois, il faut revenir au principe de base, à savoir que l'apprentissage permanent doit être un élément clé dans l'élaboration de l'autoroute de l'information, et devrait correspondre au principe canadien encore plus fondamental de l'égalité des chances pour tous les citoyens. Nous sommes convaincus qu'il est possible d'allier l'égalité des chances et l'excellence, et que l'une renforce l'autre.

Nous avançons certains arguments en faveur d'une stratégie d'accès nationale et nous expliquons ce que nous entendons par accessibilité, puis, à la page 28, nous parlons de ce qui doit circuler sur cette inforoute universellement accessible et de nos politiques culturelles. D'après le premier principe de cette partie de notre rapport, le gouvernement canadien doit renforcer les politiques culturelles du Canada et faire la promotion sur l'inforoute, et il doit renforcer le rôle important que le CRTC a de tout temps joué à cet égard. Comme c'est un sujet de grande controverse, nous essayons d'être assez précis dans nos propositions le concernant.

Nous abordons ensuite notre troisième stratégie, qui suppose des mesures permettant aux Canadiens de recevoir les pleins avantages du nouveau contenu de la nouvelle infrastructure et nous suggérons certaines questions qu'il faudrait peut-être se poser. Nous nous arrêtons notamment au contenu offensant, et nous nous demandons comment il est possible de contrôler l'inforoute ou Internet. Nous croyons qu'il est possible de le faire avec un peu de doigté et de tact. Nous faisons même certaines recommandations. Ensuite, nous abordons la question tout aussi délicate et difficile de la protection des renseignements privés.

La maison Gallup a constaté que les Canadiens étaient devenus de plus en plus conscients au cours des trois dernières années du phénomène de l'inforoute. Il y a trois ans, ils avaient à peine entendu parler de «l'autoroute de l'information». Or, dès le printemps de 1995, les deux tiers des Canadiens connaissaient l'expression. De plus, ces mêmes Canadiens affirmaient s'inquiéter des questions de confidentialité et de sécurité sur cette inforoute. Nous avons donc ces quelques recommandations là-dessus, dont certaines dépendent des initiatives gouvernementales.

Passons maintenant à la page 35. Nous croyons que le gouvernement fédéral devrait donner l'exemple pour ce qui est de l'élaboration et du déploiement opportun de l'autoroute de l'information, et l'utiliser de façon efficiente, à la fois dans ses opérations et dans ses services; nous avons d'ailleurs consacré une partie de notre rapport à ce thème. Nous abordons ensuite un autre grand défi, celui de la création et de la perte d'emplois. En effet, toutes les sociétés industrielles sont obligées de se poser la question et elles doivent chercher à résoudre le problème, particulièrement à cause de l'évolution rapide de la situation dont je viens de parler.

Ceux d'entre nous qui ont pu profiter d'une scolarisation poussée croient que les idées et l'innovation sont les forces motrices principales de toute économie axée sur le savoir et même



## [Texte]

based society. However, it is clear that there are transformations as we use ideas and innovation to change the way we work and the way we use our leisure. The challenge is how to ensure that those areas of job creation are more manifold than those areas of job losses.

It was this area of our report that led to the one dissenting minority position taken by our colleague Jean-Claude Parrot, the Vice-Chairman of the Canadian Labour Congress. In doing this, I think he did us all a great service, in that he alone dissented from his other 28 colleagues with respect to our strategy for job creation and our consideration of job loss and labour standards, and so on, and in so doing articulated a social democratic philosophy in which governments in his view have responsibility for full employment.

The arguments proceed from there if I am doing justice to his minority report. The rest of us felt that there were more substantial limitations on government, that governments could not create full employment by themselves, that there must be reliance first on private-sector initiatives and that governments had some intervening role but not the direct full employment responsibility role that Mr. Parrot called for.

I commend that section of the report to you because I think it articulates this debate very well. I hope that our recommendations and suggestions with respect to how we enhance the job creation process in this country and how we minimize the job losses, which will inevitably occur, is a constructive contribution for a very difficult matter.

Mr. Chairman, we tried not to recommend difficult matters to a study by some other body. However, in this area of job creation and job loss, where there are many important dynamics, we called for the creation of an advisory body that would function as both a clearing house and a body that would focus even more closely on some of these challenges.

On page 33, we speak about life-long learning being a key design strategy in building the information highway. On the final page of this document before you, and in the final page of our report, are three simple messages. First, to individuals, we say get involved as users of information technology, take charge of your own education and training, and view the highway not as a threat but as an opportunity.

Second, to the private sector, our message is straightforward: get on with it. There is a global race to develop the highway and Canadian firms can take nothing for granted. Governments cannot and will not be able to protect firms or sectors against foreign competition. Firms that invest in technology and people will prosper, and those that do not, will not.

## [Translation]

de toute société civique axée sur le savoir. Toutefois, il est évident que ces idées et ces innovations nous obligent à modifier la façon dont nous travaillons et dont nous utilisons nos loisirs. Le défi, c'est de faire en sorte que les secteurs de création d'emplois dépassent en nombre les secteurs de perte d'emplois.

C'est dans cette partie de notre rapport que nous nous sommes heurtés à une voix dissidente, celle de notre collègue Jean-Claude Parrot, le vice-président du Congrès du travail du Canada. En exprimant sa dissension, je crois qu'il nous a rendu un fier service: en effet, face à ses 28 collègues, il était le seul à réfuter notre stratégie de création d'emplois et notre étude du phénomène des pertes d'emplois et des normes de travail, notamment. Ce faisant, il a élaboré une philosophie sociale-démocrate dans le cadre de laquelle ce sont les gouvernements qui doivent assumer la responsabilité du plein emploi.

Il faut prendre les choses à partir de là si je rends justice à son rapport minoritaire. Tous les autres membres du CCAI croyaient plutôt que les gouvernements avaient dans une certaine mesure les mains liées et qu'ils ne pouvaient pas se charger par eux-mêmes du plein emploi, et qu'ils devaient espérer certaines initiatives du secteur privé; en somme, les gouvernements doivent intervenir, mais ils n'ont pas à assumer, comme le propose M. Parrot, l'entière responsabilité pour le plein emploi.

Je vous recommande de lire cette partie du rapport, car je crois qu'elle présente fort bien le débat. J'espère que nos recommandations et nos suggestions sur la façon de faire mousser la création d'emplois au Canada et de minimiser les pertes d'emplois, qui s'ensuivront inévitablement, réussiront à contribuer de façon positive à votre difficile réflexion.

Monsieur le président, nous avons évité de recommander que les questions épineuses soient renvoyées pour fin d'étude à un autre organisme. Toutefois, en ce qui concerne la création et la perte d'emplois, comme c'est un secteur qui comporte de nombreux éléments dynamiques d'importance, nous avons demandé que l'on crée un conseil consultatif qui fonctionnerait à la fois comme centre d'information et comme organe qui étudierait de plus près certains de ces défis.

Page 39, nous expliquons que l'apprentissage continu est la clé de voûte de l'édification de l'information. Dans les dernières pages du document, vous trouverez des messages simples. Tout d'abord, nous disons aux gens qu'ils doivent faire usage de la technologie de l'information; qu'ils doivent prendre en main leur apprentissage et leur formation et qu'ils doivent percevoir l'autoroute de l'information comme une occasion, et non comme une menace.

Notre deuxième message, qui s'adresse au secteur privé, est tout aussi simple: ne ratez pas le coche. La course mondiale est engagée pour aménager l'autoroute de l'information, et les entreprises canadiennes ne peuvent présumer de rien. Les gouvernements ne peuvent pas protéger les entreprises ou les secteurs économiques contre la concurrence étrangère et ils ne le feront pas. Les entreprises qui investissent dans la technologie et les ressources humaines connaîtront la prospérité. Celles qui ne le font pas échoueront.

[Text]

Thirdly, our message to government is as blunt: create an environment where the private sector can innovate and create wealth and jobs for all Canadians; address market imperfections by ensuring fair access to the highway and a prominent place for Canadian content; set an example as a model highway user and use procurement to help Canadian firms compete globally.

The final point, Mr. Chairman. I am sometimes asked how I would summarize the message that comes from the work my colleagues and I have done, and I would go back 2300 years to the Latin poet Virgil, who said — and this is the English translation — “seize the opportunity”. Let us use these new tools to our advantage and establish an economically competitive society and an even more civic society so that we can look with pride at how Canadians of all walks of life have used the information revolution to our advantage and not to our disadvantage.

**The Chairman:** As you know, when this committee began its study — and we have been to Tokyo and Washington, and we are going to London — we tried to focus on an area of study that was not being studied and canvassed by the CRTC, by you or by other groups that had been appointed to do various studies by the government. We decided on the area of international competitiveness.

One aspect of international competitiveness is foreign ownership. On page 105 of your report, Issue 3, “Canadian Ownership and Control”, you do deal with it. I have read what you say, but I would like to hear you talk a little more about it.

When we were in the United States, the Americans basically told us that if they were not allowed into our country, we would not be allowed into theirs. What was your reasoning in your recommendations, and what do you think we should be looking at?

**Mr. Johnston:** What a very challenging question. First, Vice-president Gore, who spoke at the G-7 meeting of the information highway in Brussels, startled the delegates somewhat when he said that America is to reduce to zero its prohibition on foreign ownership with any nation that is prepared to give reciprocal treatment. One, of course, is intrigued by that, but I think one should proceed carefully. I have great respect for our marvellous American entrepreneurial friend.

Second, personally speaking, Mr. Chairman, I am not entirely happy that we handled Issue 3 with the courage that it deserved. What we did say is that there should be harmonization of the foreign ownership limitations up to the telecommunications from the Broadcasting Act — and Mr. Colville spoke about that a moment ago; that is, moving to a 33.3 per cent opportunity at the

[Traduction]

Troisièmement, notre message au gouvernement est tout aussi direct: vous devez créer des conditions qui permettent au secteur privé d'innover et de créer de la richesse et de l'emploi pour tous les Canadiens; vous devez corriger les imperfections du marché en garantissant un accès équitable à l'autoroute de l'information ainsi qu'une place prépondérante au contenu canadien; vous devez donner l'exemple en tant qu'utilisateur de l'autoroute de l'information et recourir au levier des marchés publics pour aider les entreprises canadiennes à faire concurrence aux autres pays sur le plan mondial.

Un dernier point, monsieur le président. On me demande parfois comment je résumerais le travail que mes collègues et moi-même avons effectué: pour ce faire, je remonterai de 2 300 ans dans le temps et je me tournerai vers le poète latin Virgile qui nous a bien conseillé de «saisir l'occasion». Tirons parti de ces nouveaux outils et créons une société qui puisse faire face à la concurrence économique; créons également une société dont le civisme sera rehaussé de façon à ce que nous puissions nous enorgueillir de voir les Canadiens de toutes les couches de la société utiliser la révolution de l'information à leur avantage, et non pas à leur désavantage.

**Le président:** Vous savez que nous nous sommes rendus à Tokyo et à Washington, et que nous nous rendrons à Londres; or, lorsque notre comité a commencé son étude, nous avons essayé de nous limiter à un domaine qui n'avait pas été étudié ou disséqué par le CRTC, par vous-mêmes ou par d'autres groupes nommés par le gouvernement pour effectuer diverses études. Nous avons donc opté pour la position internationale concurrentielle du Canada.

Or, l'un des aspects de cette position concurrentielle à l'échelle internationale, c'est la propriété étrangère. À la page 122 de votre rapport, à la question 3, intitulée «La propriété et le contrôle canadiens», vous abordez le sujet. J'ai bien lu ce que vous en dites, mais j'aimerais que vous m'en parliez un peu plus.

Lorsque nous étions aux États-Unis, les Américains nous ont dit que si nous ne les laissions pas entrer chez nous, ils ne nous laisseraient pas entrer chez eux. Comment expliquez-vous votre recommandation, et que devrions-nous considérer?

**M. Johnston:** C'est une question très difficile. Tout d'abord, lorsque le vice-président Gore a pris la parole à la réunion du G-7 de Bruxelles sur l'infrastructure, il a surpris quelque peu les délégués en affirmant que les États-Unis allaient abolir complètement toute règle interdisant la propriété étrangère à l'égard de tout pays qui était prêt à accorder la réciprocité aux États-Unis. On peut bien sûr s'étonner de cette position, mais il faudrait réfléchir avant d'accorder quoi que ce soit aux États-Unis, même si j'ai le plus grand des respects pour nos amis américains, qui sont des entrepreneurs merveilleux.

Deuxièmement, je ne suis pas convaincu, monsieur le président, que nous ayons traité la question 3 avec tout le courage qu'il fallait, et je parle en mon nom personnel. Nous avons dit qu'il faudrait harmoniser les limites de propriété étrangère dans le secteur de la radiodiffusion par rapport à ce que stipule la Loi sur la radiodiffusion — et M. Colville en a parlé tout à l'heure —,



[Texte]

holding company level on the broadcasting side. Mr. Dupuy and his colleagues have moved to present a public discussion of that, with the additional item of removing the restriction from non-voting shares. That goes to another of your questions: Are there more imaginative innovative ways of using foreign capital? I think that would be one.

Secondly, we said that there should be a focus that is more on the behaviour of capital, as opposed to its sources of ownership. That is only a first principle in tackling this very difficult matter of how you help foreign capital to behave in the national interest.

Thirdly, as we got beyond dipping our toes into the water — that is, harmonizing the two sets of regulations and trying to determine what are the core features of the information highway to which foreign ownership regulations might apply, and those which did not — I think the reason we shied away of attempting a repeat of the Gray Report of 25 years ago is that we felt, at least I felt, that one should probably not treat the information highway and the pillar industries of it in isolation of the broader objectives that the Canadian government has with respect to foreign ownership, regulation or otherwise, and that it perhaps would not be wise for us to attempt to prescribe what we thought was appropriate for the information highway pillars in the absence of looking at that with other industries that are also perhaps essential industries. So for that reason, we did not take the profound effort to answer Issue 3 as perhaps we might.

Let me come, if I may, to personal views. First, it is very clear to me that we will need substantially greater amounts of capital to build the information highway aggressively in Canada than we heretofore have had. Second, it is clear that our capital markets have not yet been able to provide that capital as cheaply and as flexibly as some other capital markets. I am thinking here of the NASDAQ and particularly the financing of the cable industry, which has been more substantially financed from the United States. The same is true of some of the emerging high tech computer software areas. In fact, the computer software area is probably the one that is key of them all in this convergence that is the information highway.

Third, if we wish to be a global player, international competitiveness, we must strike alliances with majors, not only from the United States, but also with other countries around the world. We will do that by good entrepreneurial Canadian business people who can offer services and goods of very high quality. However, we must also do it by being imaginative and entering into alliances with those other nations, competitors, and in so doing I think be prepared to open somewhat our domestic backyard.

[Translation]

c'est-à-dire qu'il faudrait aller jusqu'à 33,3 p. 100 de propriété étrangère pour les sociétés de portefeuille du secteur de la radiodiffusion. M. Dupuy et ses collègues ont décidé d'en discuter publiquement, et d'y ajouter la question de retirer éventuellement toutes les restrictions s'impliquant aux actions sans droit de vote. Cela me ramène à une autre de vos questions, à savoir s'il y a des façons plus innovatrices et imaginatives d'utiliser les capitaux étrangers? Et bien, je pense que ce serait une façon de faire.

Deuxièmement, nous avons dit qu'il faudrait surtout mettre l'accent sur le comportement des capitaux plutôt que sur les sources de financement. Ce n'est là qu'un premier principe qui pourrait sous-tendre cette question difficile, qui est de savoir comment aider les capitaux étrangers à se comporter dans l'intérêt national.

Troisièmement, il faut quand même plonger et aller plus loin que la simple harmonisation des deux jeux de règlements et essayer de déterminer quels sont les aspects de base de l'infrastructure auxquels pourraient s'appliquer les règlements en matière de propriété étrangère et ceux qui ne s'y appliqueraient pas. Je crois que la raison pour laquelle nous n'avons pas voulu rédiger un nouveau rapport Gray, comme il y a 25 ans, c'est que nous pensions — du moins je le pensais — qu'il ne faudrait pas traiter l'infrastructure et les industries qui la sous-tendent isolément des objectifs plus vastes que le gouvernement canadien en ce qui concerne la propriété étrangère, qu'il s'agisse de règlements ou d'autres choses. Nous avons donc jugé qu'il ne serait pas judicieux pour nous de faire quelque recommandation que ce soit qui s'appliquerait aux piliers de l'infrastructure sans regarder ce que cela signifie pour d'autres industries qui sont peut-être tout aussi essentielles. Voilà pourquoi nous n'avons peut-être pas approfondi la question 3 autant qu'il l'aurait fallu.

Permettez-moi maintenant d'aborder mon point de vue personnel. D'abord, il me semble évident qu'il nous faudra beaucoup plus de capitaux que nous n'en avons eu jusqu'à maintenant si nous voulons nous lancer vigoureusement dans la construction de l'infrastructure au Canada. Deuxièmement, il est clair que nos marchés financiers n'ont pas encore été capables de nous fournir des capitaux à moindres frais et avec autant de marge de manoeuvre qu'ont pu le faire d'autres marchés financiers. Je songe particulièrement ici à la NASDAQ et au financement de l'industrie de la câblodiffusion, beaucoup plus largement financée à partir des États-Unis. Il en va de même pour certains des nouveaux secteurs de pointe en logiciels. En fait, le domaine des logiciels est sans doute à la base de tout dans cette convergence que constitue l'autoroute de l'information.

Troisièmement, si nous voulons vraiment jouer un rôle à l'échelle de la planète et avoir notre part sur le marché international, nous devons conclure des alliances avec les grandes ligues, non seulement aux États-Unis, mais ailleurs aussi. Cela ne sera possible que par le truchement de bons entrepreneurs canadiens qui peuvent offrir des biens et services de très haute qualité. Toutefois, il faut également faire preuve d'imagination et conclure des alliances avec d'autres pays qui sont nos concurrents, quitte à leur ouvrir la porte de notre cour arrière.

[Text]

**The Chairman:** How much more than you have recommended?

**Mr. Johnston:** Left to myself, I probably would go to 49 per cent, but I would keep a *de facto* control as an overriding test. I know that is a very difficult area to administer, but that would be my personal position.

Fourth, I would look for every way possible to take advantage of, contribute to and draw from the technological innovation that is not simply housed in the Bill Gates' warehouses of the world, or minds, but in other nations around the world. One has to enter into some reciprocal relationships.

On the other side of the ledger, again speaking personally, I do believe some protection is necessary and appropriate for Canadian competitors in this field. We could be gobbled up quickly in this little country of ours, with 29 million people, and, therefore, I would not be of a school that says one quickly dismantles foreign ownership regulations.

**The Chairman:** Could we not get the Competition Bureau to regulate it? Let us say we put it up to 49 per cent.

**Mr. Johnston:** You introduce another element: Who should regulate? I listened with great interest to Mr. Colville and his colleagues, and I have great admiration for how well he and his colleagues do an extraordinarily difficult job. As we move to a more competitive playing field and a greater degree of reliance on the marketplace, it seems to me that we should move from micro-regulation to macro-regulation. Also, we probably should look somewhat differently at broadcasting and cultural reinforcement in promotion than we should at telecommunication. Ultimately, I would see the Competition Bureau as the generalist bureau, overseeing competition to take upon it a greater role to ensure fair market conditions, and probably a less substantial role for the CRTC, particularly with micro-regulation. Over what space of time that should occur, I am simply not sure.

**Senator Bonnell:** What will happen to universities? Do we need all these highly paid tenured professors when we have the information highway there? All of the schools, universities and libraries will be hooked up. The information will get out to the students, even to a small university in Prince Edward Island.

**Mr. Johnston:** I had the good fortune to give the annual lecture to the Killam trustees about a month ago, and I had some comments to make on the subject that you raise. The core of my message was that we are too small a country to have a McGill competing with a University of Montreal, or a University of Montreal competing with a Laval; that we must learn even more how to collaborate and reinforce one another; and that we in the universities must use the gifts of information technology to the advantage of us all, and see the University of Prince Edward Island very much as an ally for all of us in that respect.

[Traduction]

**Le président:** Jusqu'où iriez-vous par rapport à ce que vous avez recommandé?

**M. Johnston:** S'il n'en tenait qu'à moi, j'irais sans doute jusqu'à 49 p. 100, tout en gardant comme critère de base un contrôle *de facto* des intérêts. Je sais que c'est un secteur très difficile à gérer, mais c'est ce que je recommanderais.

Quatrièmement, je ferais tout mon possible pour profiter des innovations techniques qui se trouvent dans les entrepôts, ou les cerveaux, de tous les Bill Gates du monde entier, pour y contribuer et en tirer parti. Il faut apprendre à forger des liens avec eux.

Par ailleurs, et je parle encore en mon nom personnel, je crois quand même qu'il faut continuer à protéger comme il se doit les compagnies canadiennes qui sont dans le même domaine. Notre petit pays de 29 millions d'habitants pourrait se faire avaler en un rien de temps. Voilà pourquoi je ne voudrais pas préconiser l'abolition immédiate de tous les règlements en matière de propriété étrangère.

**Le président:** Ne pourrait-on pas demander au Bureau de la concurrence de s'en occuper, si on décidait de hausser la limite à 49 p. 100.

**M. Johnston:** Vous introduisez là un nouveau élément: qui devrait s'occuper de régir le tout? J'écoutais avec le plus grand intérêt M. Colville et ses collègues, et je dois leur avouer ma grande admiration devant la façon dont ils se consacrent à une tâche aussi difficile. Plus nous acceptons la concurrence et plus nous dépendons du marché, plus nous devons, d'après moi, laisser de côté la micro-réglementation au profit de la macro-réglementation. De plus, il ne faudrait pas considérer sous le même angle la radio-télédiffusion et le renforcement culturel dans la promotion, d'une part, et les télécommunications, d'autre part. En bout de piste, le Bureau de la concurrence pourrait être considéré comme le généraliste qui surveillerait la concurrence pour s'assurer que les conditions de marché sont équitables, alors que le CRTC pourrait jouer un rôle moins substantiel et s'occuper surtout de la micro-réglementation. Quant à savoir sur combien de temps devrait s'effectuer cette évolution, je n'en sais rien.

**Le sénateur Bonnell:** Qu'arrivera-t-il aux universités? Aura-t-on encore besoin de ces professeurs permanents chèrement payés lorsque l'autoroute de l'information sera une réalité et que toutes les écoles, universités et bibliothèques seront branchées? Après tout, il sera possible d'enseigner à tous les étudiants, même ceux d'une petite université à l'Île-du-Prince-Édouard.

**M. Johnston:** J'ai eu le bonheur, il y a environ un mois, de prendre la parole lors de la conférence annuelle des administrateurs Killam, et j'ai justement abordé cette question. En gros, j'ai dit à ces gens que le Canada était un pays trop petit pour qu'il puisse se permettre d'avoir une Université McGill qui fasse concurrence à une Université de Montréal ou que cette dernière fasse concurrence à une Université Laval. J'ai dit que nous devrions apprendre encore plus à collaborer et à nous épauler et que les universités doivent tirer parti des bienfaits de la technologie de l'information pour le bénéfice de tous et que,



[Texte]

I have just returned from the Canadian Institute for Advanced Research, whose board I chair, and which has been brought into being by Dr. Fraser Mustard, whom you may know as a great blood specialist from McMaster Medical School, the dean there some years ago. What he has succeeded in doing, thanks to the generous support of this government and the predecessor government, is creating a university without walls. We recognize that the most interesting problems, even for tenured professors, of which I happen to be one, are problems that are inter-systemic; that is, they are problems that do not depend upon the expertise of one specific discipline to answer or resolve, are best seen if they are looked at from the point of view of a number of disciplines together and are best understood if a number of institutions collaborate in doing so. It is that kind of collaboration that we will need if we wish to have very successful universities for education of our students of all kinds and the advancement of learning over the next decade or so.

**Senator Bonnell:** How can Canadians be assured of universal access to the essential services at reasonable cost?

**Mr. Johnston:** We state as an objective that we believe we must begin by stating that Canadians should have the same degree of accessibility to the information highway as they do to telecommunication service and television service today. We think that the marketplace, the private sector, will be the prime agent in bringing that about.

We believe that the marketplace will fail in some respects, and it is there that governments must intervene, particularly with respect to rural areas, particularly with respect to disabled persons, and particularly with the natural disadvantage that the French-speaking parts of our society have at the present time. English is the language of the information highway. We think it is important to take special steps to ensure that we have a French presence, as well.

We set out four principles that we think should guide that question of accessibility and a series of about 15 recommendations that spell it out in greater detail. That is captured on page 170, and following, of the report.

**Senator Perrault:** I hopped on the Internet highway a few months ago. I have been into computers for about eight years, and now I am working in multi-media. I was recently asked to open the computer conference on the Internet and the information highway. In order to get a speech together, I contacted, through Internet, a professor at the University of Hawaii, and other sources, including John Manley's department.

I stayed at the conference an extra day because it was so exciting. There were people from all parts of the world meeting in Fort St. John, British Columbia, discussing how education can be brought to remote locations throughout the world. They were discussing the concept of having an outstanding teacher, for

[Translation]

enfin, l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard pouvait se transformer en un allié pour nous tous.

Je reviens tout juste de l'Institut canadien des recherches avancées, dont je préside le conseil d'administration. Cet institut qui a vu le jour grâce au professeur Fraser Mustard, que vous connaissez peut-être en tant que grand spécialiste du sang de la faculté de médecine de l'Université McMaster, dont il a été le doyen il y a de cela quelques années. Grâce à l'appui généreux du gouvernement actuel et de son prédécesseur, le professeur Mustard a réussi à créer une université sans murs. Il faut reconnaître que les problèmes les plus intéressants, même pour le professeurs permanents — et j'en suis un moi-même — sont des problèmes intersystémiques; autrement dit, ces problèmes ne peuvent être résolus par les connaissances acquises dans l'une ou l'autre discipline spécifique; ces problèmes doivent être étudiés à la lumière de plusieurs disciplines et ne peuvent être cernés que s'ils sont étudiés en collaboration par plusieurs institutions. Voilà le type de collaboration qu'il nous faut maîtriser si nous voulons que nos universités réussissent à former des étudiants de toutes sortes et à faire avancer la courbe de l'apprentissage au fil de la prochaine décennie.

**Le sénateur Bonnell:** Comment faire en sorte que les Canadiens aient un accès universel et à un coût raisonnable à ces services essentiels?

**M. Johnston:** L'un des objectifs que nous avons définis, c'est que les Canadiens devraient avoir le même accès à l'infrastructure de demain qu'ils ont aujourd'hui aux services de télécommunication et de télévision. Or, c'est le marché et le secteur privé qui, d'après nous, serviront de catalyseur principal à cet effet.

Nous savons que le marché ne sera pas la panacée à tous les égards, et c'est pourquoi le gouvernement doit intervenir particulièrement dans les régions rurales, pour aider les personnes handicapées et pour compenser les désavantages naturels que subissent aujourd'hui certains segments francophones de la société. Comme l'anglais est la langue naturelle de l'infrastructure, il est important de prendre des mesures spéciales pour faire en sorte que le français y soit également présent.

Nous avons établi quatre principes qui devraient guider la réflexion sur l'accessibilité et proposé une quinzaine de recommandations qui les expliquent plus en détail. Vous les trouverez, dans le rapport à partir de la page 200.

**Le sénateur Perrault:** J'ai emprunté l'autoroute de l'information il y a déjà quelques mois. J'utilise des ordinateurs depuis déjà huit ans, et je suis maintenant ouvert dans le multimédia. On m'a récemment demandé d'ouvrir une conférence portant sur Internet et l'autoroute de l'information. Afin de préparer mon discours, j'ai pris contact, par le truchement d'Internet, avec un professeur à l'Université de Hawaii et avec d'autres sources, y compris le ministère de John Manley.

J'ai trouvé cela à ce point intéressant que je suis resté une journée de plus à la conférence. J'ai rencontré des gens du monde entier à Fort St. John, en Colombie-Britannique, pour discuter de la façon dont l'éducation pouvait atteindre les lieux les plus éloignés du monde. On a émis l'idée qu'un professeur exception-

[Text]

example, in Prince George, talking to the outposts in northern Canada, with assistant teachers in each location to follow up after the teacher had engaged in a two-way dialogue with the students. This concept is absolutely incredible, and I know that it is part of the plan you outlined.

The following day, I received a call from a teacher who told me that he was not able to access Internet in his home because he is on a party line. He wanted to know how he could get a dedicated line from a telephone company.

Will we solve all of these problems in the near future? For example, the mundane practical problem facing a teacher in northern B.C. who cannot get a telephone line.

**Mr. Johnston:** The CRTC has set as an objective to have that problem of eliminating party lines by the year 2000. Hence, the Internet connection will be possible for virtually all parts of the country. If we want to give meaning to this proposition of every school in the country connected to the Internet by '97, '98, we must have the telecommunications in place to do it.

On the first point, with me today is Richard Simpson, who served as acting president of the Commonwealth of learning initiative based in Vancouver, a Canadian initiative to make distant learning available to the entire commonwealth and the world.

I have with me three papers written by Richard which deal precisely with this question of how one uses this new technology that comes to us from the information revolution to make learning meaningful to even the poorest parts of the world. What I would say about that, other than I commend Richard's papers, senator, is that this again is an area where Canadians have a very distinctive leadership position and I think have been generous and imaginative in attempting to share that leadership with even the very poorest parts of the world.

**Senator Perrault:** A few months ago, I attended a dinner in Vancouver where the foreign minister for Indonesia was present. In the course of conversation, he said that most people do not understand the difficulties facing his country. He said that there are 1,000 islands which make up Indonesia and that this poses serious problems for them as far as education is concerned.

I wrote him a letter and assembled a list of all of the providers in Canada of distant education. That is a way we can make some money from our systems, and I am working on the project.

**Mr. Johnston:** I would love to work with you, sir.

**Senator Perrault:** He was very receptive to the idea, and it is one way to make some money out of this.

**Mr. Johnston:** Absolutely.

[Traduction]

nel, situé par exemple à Prince George, pourrait parler à des postes éloignés dans le Nord du Canada, à l'aide de professeurs adjoints situés partout où il y a des étudiants et qui assureraient le suivi une fois que le professeur principal a ouvert le dialogue avec les étudiants. C'est une idée absolument incroyable, mais je sais que cela fait partie du plan que vous avez décrit.

Le lendemain, j'ai reçu un appel d'un enseignant qui ne pouvait pas se brancher sur Internet parce qu'il était sur une ligne téléphonique à plusieurs abonnés. Il voulait savoir ce qu'il devait faire pour obtenir une ligne privée.

Allons-nous résoudre tous ces problèmes dans un avenir proche? Par exemple, ce problème très pratique, très terre à terre d'un enseignant du nord de la Colombie-Britannique qui ne réussit pas à obtenir une ligne téléphonique.

**M. Johnston:** Le CRTC s'est fixé pour objectif d'éliminer les lignes partagées d'ici l'an 2000. Et les branchements sur Internet devront ainsi possibles pratiquement dans tout le pays. Si nous voulons réaliser le projet de brancher toutes les écoles du pays sur Internet d'ici 1997 ou 1998, nous devons avoir certaines installations.

À propos de votre première observation, je suis accompagné aujourd'hui de Richard Simpson, qui a été président suppléant de l'initiative Commonwealth of learning dont le siège se trouve à Vancouver. C'est un projet qui cherche à établir une option d'école à distance dans l'ensemble du Commonwealth et dans le monde entier.

J'ai ici trois articles de Richard qui portent justement sur cette question, la façon d'utiliser cette nouvelle technologie que nous offre la révolution de l'information pour amener le savoir dans les régions les plus pauvres du monde. Que puis-je vous en dire, sénateur, à part le fait que les articles de Richard sont excellents. Voilà un autre domaine où les Canadiens ouvrent la voie et montrent l'exemple dans un esprit de générosité et avec beaucoup d'imagination, en essayant de partager ces technologies avec les régions les plus pauvres du monde.

**Le sénateur Perrault:** Il y a quelques mois, j'ai participé à un souper à Vancouver auquel assistait le ministre des Affaires étrangères de l'Indonésie. Au cours de la conversation, il nous a dit que très souvent les gens ne comprenaient pas les difficultés auxquelles se heurte son pays. Il nous a dit que l'Indonésie est constituée de 1 000 îles et que, sur le plan de l'éducation, cela pose de graves problèmes.

Je lui ai écrit une lettre en y joignant la liste de tous les fournisseurs d'éducation à distance canadiens. C'est un moyen d'exploiter nos systèmes d'une façon lucrative, et je continue à suivre ce projet.

**M. Johnston:** J'aimerais beaucoup travailler avec vous, monsieur.

**Le sénateur Perrault:** L'idée lui a beaucoup plu, et c'est un moyen d'exploiter ce genre de chose.

**M. Johnston:** Absolument.



[Texte]

**Senator Perrault:** The University of Toronto, for example, has a presence on the net. They are facing the problem of budget cutbacks. We all know how difficult a time it is for universities these days. How can a University of Toronto, a UBC or college in Prince Edward Island, or wherever, amass the resources necessary to establish a meaningful and valuable presence on the information highway? They will require assistance, will they not?

**Mr. Johnston:** Without question, senator. We have made some recommendations with respect to educational technology and educational pilot projects and health projects, as two specific areas where we think there should be some public expenditure.

On a personal level, I sit on the board of my old university, Harvard, and I was there this past weekend for regular meetings, and I sit on the Standing Committee on Finance. The cost per student at the University of Toronto, the University of Prince Edward Island, McGill, and others, is about \$7,000 Canadian at the present time. The cost per student at Harvard is in excess of \$50,000 U.S.

Let us move away from Harvard. Let us move to a good state-supported university in the United States, any one of the Wisconsin networks or the Minnesota networks. Their cost per student would be about \$14,000 Canadian. Thus, the good state-supported university in the United States has twice as many dollars as do our universities to provide education for its students and to conduct research and do these innovative things. When you go to those great private ivy league universities, we are speaking about ratios of eight or nine to one.

When I give these figures to my business friends, they do not believe me. However, I assure them that these are the dollars we must work with per student. I tell them to imagine trying to produce high quality products or services, teaching and research, with resources that are one-seventh or one-eighth those of your competitors. When they ask me how we do it, I tell them it is magic.

It is magic in a sense, it is Canada. This is a magical country. We have remarkable people who use lesser resources to produce very high quality teaching and research. We require our professors at the University of Toronto or the University of Montreal to compete on a North American basis for the quality of their teaching research, to compete for research grants and graduate students, and they do it with much more modest resources than our colleagues.

We must make some investments, particularly in this area. If we have choices to make, let us not worry about bricks and mortar for a little while, those large capital investments. Let us take some of those dollars and put them the software part of building the information highway.

[Translation]

**Le sénateur Perrault:** L'Université de Toronto, par exemple, a des activités sur Internet. L'université a des problèmes de coupures budgétaires; nous savons tous à quel point les universités traversent une période difficile. Comment une Université de Toronto, une UBC ou un Collège de l'Île-du-Prince-Édouard, par exemple, peuvent-ils recueillir les ressources nécessaires pour s'établir de façon utile sur l'autoroute de l'information? Ces universités vont avoir besoin d'aide, n'est-ce pas?

**M. Johnston:** Cela ne fait pas de doute, sénateur. Nous avons fait des recommandations au sujet de la technologie de l'éducation et de projets pilotes dans les secteurs de l'éducation et de la santé, car ce sont deux secteurs qui, à notre avis, devraient être financés, du moins en partie, à même les fonds publics.

Pour ma part, je siège au conseil d'administration de mon ancienne université, Harvard, et la fin de semaine dernière, j'ai assisté à une des réunions périodiques du conseil. Je siège également au comité permanent des finances. À l'Université de Toronto, à l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard, à McGill, et cetera, les coûts sont actuellement d'environ 7 000 \$ canadiens par étudiant. À Harvard, ils dépassent 50 000 \$ américains.

Mais laissons là Harvard et prenons l'exemple d'une bonne université américaine financée par l'État, l'une des universités du réseau du Wisconsin ou du réseau du Minnesota. Dans ces universités-là, le coût par étudiant est d'environ 14 000 \$ canadiens. Autrement dit, les bonnes universités financées par l'État aux États-Unis disposent de deux fois plus d'argent que nos universités pour l'éducation des étudiants, la recherche, l'innovation, et cetera. Par contre, lorsqu'il s'agit des grandes universités privées de la Ivy league, le rapport est de 8 ou 9 à un.

Quand je cite ces chiffres à mes amis du secteur privé, ils ne me croient pas. Et pourtant, ce sont bel et bien les sommes dont nous devons nous contenter pour éduquer les étudiants. Je demande à mes amis d'imaginer la situation où ils se trouveraient s'ils devaient produire des biens et des services de haute qualité, dans les secteurs de l'enseignement et de la recherche, et cela, avec des ressources qui représentent le septième ou le huitième de celles de leurs concurrents. Lorsqu'ils me demandent comment nous y parvenons, je leur dis que c'est de la magie.

Dans un certain sens, c'est bien de la magie, c'est le Canada. Nous vivons dans un pays magique. Nous avons des gens remarquables qui usent de moins de ressources pour produire un enseignement et une recherche de très haute qualité. Nous demandons à nos professeurs de l'Université de Toronto ou de l'Université de Montréal de se mesurer au reste de l'Amérique du Nord en ce qui concerne la qualité de leur recherche d'enseignement, en ce qui concerne les subventions à la recherche et les étudiants des cycles supérieurs, et nous leur demandons de le faire avec des ressources beaucoup plus modestes que leurs collègues.

Nous devons absolument faire des investissements, en particulier dans ce domaine. S'il y a des choix à faire, oublions la maçonnerie pendant quelque temps, oublions ces gros investissements de capital et concentrons nos efforts sur le logiciel nécessaire à la construction de l'autoroute de l'information.

[Text]

**Senator Perrault:** Some great software has been developed here in Canada.

**Mr. Johnston:** Unbelievably good. We have a competitive advantage. Provide some incentives for us professors to respond to, to say that we have a very attractive higher education network at the present time. Let us use that advantage to do some of the things you mentioned earlier about education of the world, both for our profit and also to help those parts of the world that cannot afford it.

**Senator Perrault:** So there is a profit side of this thing. It is very heartening to think we could sell the world some of this technology.

**Mr. Johnston:** Senator, Canadian universities are our great hidden export industry. Our average cost per student at McGill is about \$7,000. The Quebec government's charge to foreign students is \$7200, so it makes a modest profit on those students. What we fail to realize — and I am departing a bit from the information highway here — is that those foreign students generally spend \$2 in the local economy for every \$1 that they would pay in tuition. So even if you provide a \$7,000 scholarship to them, what they bring by way of their expenditures and that of their families — and I am not talking about what they do when they go back home to sell Canadian engineering, et cetera — is a net benefit to us. We have a wonderful export industry here.

**Senator Thériault:** I have listened with great amazement. I am sad to say that I am computer illiterate. I have glanced over your report and your notes, and I see that you are listed as Professor David Johnston. I presume you must have dozens of doctorates attached to your name, so I take it that you are also a humble person.

**Mr. Johnston:** I am a very humble person, sir, and I have reason to be because I do not have an earned doctorate. I am a lawyer.

**Senator Thériault:** I am one of those disappearing politicians who cannot help but be concerned with jobs. I have no doubt about the potential of the information highway and the new technologies, and what it will do for future generations. All of us have children or grandchildren who are familiar with at least the basics, and better be in the future.

What do you foresee in the future for the workers who are 35 or 40 years old with respect to this technology? Do you believe that the profits which corporations will derive from this technology will allow governments to have the resources required to make sure that we do not have hundreds of thousands of old age citizens dying in poverty without the proper care and shelter, food and the other necessities of life? That is my main concern.

**Mr. Johnston:** I share your concern and I fear for the 35 to 40-year-old person without skills. I think it will be a very difficult time for that person.

[Traduction]

**Le sénateur Perrault:** Des logiciels extraordinaires ont été développés ici-même au Canada.

**M. Johnston:** Véritablement extraordinaires. Nous sommes très concurrentiels. Donnez-nous des encouragements à nous, professeurs, quelque chose qui nous permette de dire que notre réseau d'éducation supérieure actuel est particulièrement prometteur. Profitons de cet avantage pour agir, comme vous l'avez dit tout à l'heure, dans le secteur de l'éducation du reste du monde, et cela, à la fois à des fins lucratives et pour aider toutes les régions qui n'en ont pas les moyens.

**Le sénateur Perrault:** Il y a donc un aspect lucratif. C'est très encourageant de penser que nous pouvons vendre une partie de cette technologie au reste du monde.

**M. Johnston:** Sénateur, les universités canadiennes sont une grande industrie d'exportation méconnue. À l'Université McGill, le coût moyen par étudiant est de 7 000 \$. Le gouvernement du Québec demande 7 200 \$ aux étudiants étrangers, ce qui constitue un bénéfice modeste. Ce que nous ne comprenons pas — et je m'écarte quelque peu de l'autoroute de l'information —, c'est que ces étudiants étrangers injectent souvent dans l'économie locale 2 \$ pour chaque 1 \$ de frais de scolarité qu'ils versent. Par conséquent, même en leur donnant des bourses de 7 000 \$, ce qu'ils dépensent, ce que leurs familles dépensent représente un bénéfice net pour nous, et je ne parle pas de ce qu'ils font lorsqu'ils rentrent chez eux, lorsqu'ils vendent des procédés canadiens, et cetera. C'est une merveilleuse industrie exportatrice.

**Le sénateur Thériault:** Je vous ai écouté avec le plus grand étonnement. Je dois dire à regret que je suis un analphabète de l'informatique. J'ai parcouru votre rapport et vos notes et je vois qu'on vous donne le titre de professeur David Johnston. J'imagine que vous devez avoir des dizaines de doctorats, et j'en déduis que vous êtes très modeste.

**M. Johnston:** Je suis effectivement très modeste, et à juste titre, car je n'ai pas de doctorat. Je suis avocat.

**Le sénateur Thériault:** Je suis un de ces hommes politiques de plus en plus rares qui ne peuvent s'empêcher de s'inquiéter de la situation de l'emploi. Pour moi, le potentiel de l'autoroute de l'information, des nouvelles technologies et toutes les possibilités que cela ouvre pour l'avenir, tout cela ne fait aucun doute. Nous avons tous des enfants ou des petits enfants qui ont au moins une connaissance de base et qui ont tout intérêt à se perfectionner pour l'avenir.

Comment voyez-vous l'avenir des travailleurs qui ont aujourd'hui 35 ou 40 ans face à cette technologie? Pensez-vous que les bénéfices tirés de cette technologie par les sociétés permettront aux gouvernements d'empêcher des centaines de milliers de citoyens âgés de mourir de pauvreté sans un strict minimum sur le plan des soins, du logement, de l'alimentation, et cetera? C'est ma principale préoccupation.

**M. Johnston:** Je partage votre préoccupation et je m'inquiète de l'avenir des gens de 35 ou 40 ans qui n'ont aucune compétence. Pour ces gens-là, cela va être très difficile.



## [Texte]

I was born in Copper Cliff and grew up in Sault Ste. Marie. I worked for seven summers at Algoma Steel in Sault Ste. Marie, which has gone bankrupt three times. The first time was in 1898, the last time in 1992. When I was there as a summer student, there were 18,000 employees. That organization employed about 600 summer students as vacation replacements, wonderful community policy. Many of us received an education thanks to that organization giving us summer jobs.

Today Algoma Steel has about 4,000 employees and produces about twice as much steel as it did 25 years ago. The steel that it does produce has much more value added to the steel. That is a tremendous contraction, and we see it again and again.

We say that telecommunications is the fast expanding sector of our economy, but Bell is laying off 20 per cent of its workforce over the next three years. Those are very serious and difficult matters. What do we do? I do not have simple answers. The suggestions of answers, and I think the suggestions we were getting at, is, first, deal with these issues as long-term issues, not short-term issues. Second, pay a lot of attention through your social infrastructure particularly to your children, your very young children who are quite vulnerable. Third, we must look past business cycles and recognize that if we wish to create wealth and economic growth, we must understand how to use ideas and innovation in a very competitive world.

Fourth, there will be casualties from these changes. We must deal humanely and constructively with these casualties, retraining wherever possible, but recognize that for a 35-year-old person who is illiterate — and by some tests as many as 25 to 30 per cent of our people cannot fill out a driver's licence — that is not an easy thing to do.

Above all, however, let us pay attention to what we are doing with life-long learning as a key design element in building the information highway so that we have as few people as possible who will be casualties from this job creation, job loss difficulty.

**Senator Thériault:** My concern is not as much as for the children. I think children will have the opportunity, young people have the opportunity, and I think they will take advantage of that. But if this technology produces wealth, and I am convinced it will, will it produce enough wealth that governments or corporations — I have a hard time believing that corporations will ever be generous enough to pass on 25 per cent of its revenue to those people who are the victims, that somehow society must be involved. Will they be able to produce that kind of wealth to give them the resources to deal with the problems both you and I have mentioned?

**Mr. Johnston:** I do not have a clear answer to that. What I do know is that we must work very hard to use ideas and innovation to expand our wealth base, at a time when in fact it has

## [Translation]

Je suis né à Copper Cliff et j'ai grandi à Sault-Ste-Marie. Pendant sept étés, j'ai travaillé pour Algoma Steel à Sault-Ste-Marie, une compagnie qui a fait faillite à trois reprises, la première fois en 1898, la dernière fois en 1992. À l'époque où j'avais un emploi d'été dans cette compagnie, il y avait 18 000 employés. Elle employait environ 600 étudiants pour remplacer les employés réguliers en vacances, une politique communautaire excellente. Nombre d'entre nous doivent leurs études à cette compagnie qui nous donnait des emplois d'été.

Aujourd'hui, Algoma Steel a environ 4 000 employés et produit deux fois plus d'acier qu'il y a 25 ans. L'acier produit aujourd'hui comporte beaucoup plus de valeur ajoutée. C'est une compression énorme, un phénomène auquel on assiste un peu partout.

On prétend que les télécommunications sont le secteur de notre économie qui est en pleine expansion, mais Bell va congédier 20 p. 100 de sa main-d'oeuvre au cours des trois prochaines années. Ce sont des problèmes très graves et très difficiles. Que faut-il faire? Je n'ai pas de réponse simple. Un début de réponse, et c'est la teneur de nos suggestions, c'est qu'il faut traiter ces problèmes comme des problèmes à long terme, et non pas comme des problèmes à court terme. Deuxièmement, dans le cadre de l'infrastructure sociale, il faut s'intéresser tout particulièrement aux enfants, aux enfants très jeunes qui sont particulièrement vulnérables. Troisièmement, nous devons étudier les cycles passés du secteur des affaires et reconnaître que pour produire richesse et croissance économique, nous devons d'abord comprendre comment utiliser nos idées et nos innovations dans un monde très concurrentiel.

Quatrièmement, ces changements vont faire des victimes. Ces victimes, nous devons les traiter d'une façon humanitaire et d'une façon positive, les recycler lorsque cela est possible, mais en même temps, nous rendre à l'évidence que pour un illettré de 35 ans — d'après certaines études, de 25 à 30 p. 100 de notre population est incapable de remplir un formulaire de permis de conduire —, cela ne sera pas facile.

Mais avant tout, nous devons nous souvenir que l'éducation à vie est un élément conceptuel clé si nous voulons construire l'autoroute de l'information en minimisant le nombre des victimes lors de la réorganisation de tous ces emplois.

**Le sénateur Thériault:** Ce n'est pas tellement pour les enfants que je m'inquiète. À mon avis, les enfants auront des options, les jeunes auront des options, et je crois qu'ils sauront en profiter. Mais si cette technologie est source de richesse, et je suis convaincu que cela sera le cas, produira-t-elle suffisamment de richesses pour permettre aux gouvernements et aux sociétés — et j'ai du mal à croire que les sociétés seront un jour suffisamment généreuses pour consacrer 25 p. 100 de leurs revenus aux victimes, bref, il faut absolument que la société intervienne. Enfin, est-ce que la richesse produite sera suffisante pour leur permettre de faire face aux problèmes que nous avons tous deux mentionnés?

**M. Johnston:** Je n'ai pas de réponse claire. Ce que je sais, toutefois, c'est que nous devons faire des efforts considérables et utiliser ces idées et ces innovations pour élargir nos sources de

[Text]

contracted by about 20 per cent over the past 20 years, and our programs to assist less fortunate people are still geared to standards of wealth creation that we had 20 years ago, which are now 20 per cent less. So we are in a difficult position.

We simply must recognize that there will be a role for government to deal with change that has happened too fast for some of our citizens to deal with themselves.

**Senator Thériault:** I just glanced at the Minority Report by Jean-Clause Parrot on page 215 of your report. In general, I do not share his views. I think he is an extremist in a lot of ways. But he makes sense in here. The kind of committee that Mr. Manley has created is a wonderful thing. Why should there not have been a committee of your calibre doing what Mr. Parrot suggested in one of those things?

**Mr. Johnston:** Well, we have recommended that there be an advisory committee that brings together organized labour.

**Senator Thériault:** Not only organized labour.

**Mr. Johnston:** Unorganized labour especially. I think we have a ways to go in that process. We were taking a first crack at that, and our basic message was that governments cannot deliver the kind of expanded social services that perhaps Mr. Parrot and others would like. What we must do is to address the basic competitive condition of our economy and recognize that in so doing there will be some people who find it harder to adjust and we must assist them.

**Senator Spivak:** There is so much emphasis on privatization here. After all, Japan succeeded with the semi-conductor chip by using a public-private consortium, government led, which then gave them exceedingly major economic gains. I am not sure that we are taking this approach here, because everywhere you look, they are talking about privatization and competition. We do not have the concept of public utilities any more even though the government is still spending a fortune building our highways. What is the competitive advantage for Canada? Is it in switching, in facilities, in software? Will there be a government-led public-private idea such as Japan used and America had to use even though it is the most free enterprise country in the world? They used it in retaliation.

The second area is the concept of the SchoolNet, where all schools will be linked to the Internet. But have you considered the fact that our children are not as knowledgeable about history as they should be? Through computers, they will acquire a certain kind of thinking, for example, the math blaster test or the chest games, which are very educational in that way, but they will not be exposed to analytical thinking. Given that many governments are slashing education with really no idea of investment concepts in human resources, so what if we link up all the schools?

[Traduction]

richesse, et cela, à une époque où ces sources ont diminué d'environ 20 p. 100 au cours des 20 dernières années, à une époque où les programmes destinés aux moins favorisés continuent à suivre des normes de création de richesses vieilles de 20 ans; c'est-à-dire qu'il y a un manque à gagner de 20 p. 100. Nous sommes donc dans une situation très difficile.

Nous devons absolument reconnaître que l'intervention du gouvernement sera indispensable face à des changements qui se sont produits trop rapidement pour que certains de nos citoyens s'y adaptent eux-mêmes.

**Le sénateur Thériault:** Je viens de parcourir le rapport minoritaire de Jean-Claude Parrot, qui se trouve à la page 215 de votre rapport. En général, je ne suis pas de son avis, très souvent je le trouve trop extrémiste. Cela dit, dans ce cas, ce qu'il dit est logique. Le comité créé par M. Manley est une chose merveilleuse. Pourquoi un comité comparable au vôtre ne serait-il pas possible pour accomplir ce que M. Parrot suggère?

**M. Johnston:** Nous avons recommandé la création d'un comité consultatif pour regrouper le secteur syndical.

**Le sénateur Thériault:** Pas seulement le secteur des non-syndiqués.

**M. Johnston:** Particulièrement le secteur des non-syndiqués. Je pense qu'il y a beaucoup à faire dans ce domaine. Nous avons commencé à nous pencher sur la question et nous avons déjà conclu que les gouvernements ne peuvent pas fournir les services sociaux élargis que M. Parrot, entre autres, réclame. Nous devons donc nous intéresser à la compétitivité fondamentale de notre économie et nous rendre compte en même temps que certains auront plus de mal que d'autres à s'adapter et qu'ils auront besoin d'aide.

**Le sénateur Spivak:** On insiste beaucoup sur la privatisation, ici. Après tout, le Japon a réussi à imposer la puce semi-conductrice grâce à un consortium public-privé, sous la direction du gouvernement, et cela leur a valu des avantages économiques considérables. Je n'ai pas l'impression que nous adoptions la même démarche car partout où on se tourne, il est question de privatisation et de concurrence. Le gouvernement continue à dépenser une fortune pour construire nos routes, mais nous avons perdu ce concept des services publics. Où se situe l'avantage concurrentiel pour le Canada? Est-il dans les commutations, dans les fonctions, dans le logiciel? Est-ce qu'on retiendra un modèle public-privé sous la direction du gouvernement, un modèle comme celui du Japon et même des États-Unis, le plus grand champion de la libre entreprise, qui a tout de même été forcé d'adopter ce modèle? Ils l'ont fait par mesure de représailles.

Il y a également le concept du réseau scolaire, qui permettra de raccorder toutes les écoles sur Internet. Mais avez-vous pensé que vos enfants ne connaissent pas l'histoire aussi bien qu'ils le devraient? Les ordinateurs leur donneront un certain mode de pensée, par exemple grâce au test *math blaster* ou aux *chest games*. Ce sont des exercices très éducatifs d'une certaine façon, mais ils n'exposent pas les enfants à la pensée analytique. Beaucoup de gouvernements sabrent dans le secteur de l'éducation sans avoir la moindre intention d'investir dans les ressources



[Texte]

**Mr. Johnston:** Let me try to deal briefly with each of them.

Japan is a very interesting study for all of us. On the dark side, the domestic economy of Japan is in very difficult straits at the present time. The export side of it still continues to be very competitive.

**Senator Spivak:** Do you think that is a result of that strategy?

**Mr. Johnston:** In part. Certainly the collaboration of the private and public sector has served Japan very well in some respects undeniably. They may have suffered, though, from not allowing more competitive forces to operate in their domestic economy, and they may now be paying a price for it. But one must respect enormously what the Japanese have done.

The way we try to get at that is we do not say "free competition" or we do not say "unlimited competition". We say "fair and sustainable competition". Those adjectives mean something to us. As someone said, sometimes Adam Smith's invisible hand comes up all thumbs, and there will be occasion where it will come up all thumbs and we must identify that.

One of our operating principles is that not only is competition a key driving principle, but also private and public sector collaboration is a key driving principle. In a sense, this advisory council was an example of that. It was advisory in the sense that Mr. Manley and Mr. Dupuy and his colleagues asked a number of their senior civil servants to sit with 30 citizens and try to identify how private and public could collaborate. I think we do see some of the fruits of that Canadian spirit of using both private and public sectors to do so.

A very good example of that is SchoolNet, where there is a very high reliance on the private sector to deliver that equipment to the schools. But let me come to your very profound question about what happens in the schools. There never will be any substitute for good teaching. As I think of how my life has been changed, coming from a small northern Ontario town, there are probably four or five people that I could identify, including as it happens a high school football coach and a college hockey coach, who taught me more about organizations and motivation and teamwork and discipline and striving. But that was all part of the lessons one learns.

With respect to these tools that we introduce into the schools, they are ours to use or not use and for our teachers to use imaginatively or not imaginatively.

I usually end my comments on the information highway by saying that we talk a great deal about the technology, but let us never ever forget the human individual and the dignity of the human individual that lies behind that. This is illustrated for me in the poem *The Titanic*, by E.J. Pratt, that great Newfoundlander who taught at the University of Toronto at a time when I dare say the English and Humanities Department at the University of

[Translation]

humaines. Dans ces conditions, à quoi servira-t-il de raccorder toutes les écoles?

**M. Johnston:** Je vais essayer de répondre rapidement à toutes ces questions.

Le Japon est un exemple très intéressant pour nous tous. Du côté négatif, l'économie intérieure du Japon traverse actuellement une période très difficile. Toutefois, sur le plan des exportations, il reste très concurrentiel.

**Le sénateur Spivak:** Mais voyez-vous le résultat de cette stratégie?

**M. Johnston:** En partie. Il est certain que la collaboration des secteurs privé et public a très bien servi le Japon dans certains cas. C'est indéniable. Toutefois, le Japon a peut-être eu tort de ne pas autoriser suffisamment de libre concurrence dans leur marché intérieur, et il en paie peut-être le prix aujourd'hui. Cela dit, on ne peut s'empêcher d'avoir le plus grand respect par ce que les Japonais ont accompli.

Pour cerner le problème, nous évitons de parler de «libre concurrence» ou encore de «concurrence illimitée». Nous préférons dire «concurrence équitable et durable». Pour nous, ces adjectifs sont significatifs. Quelqu'un a dit que parfois la main invisible d'Adam Smith était pleine de pouces, et il faut se résigner à cette possibilité et ne pas l'ignorer.

Les principes clés fondamentaux sont non seulement la concurrence, mais également la collaboration entre secteur privé et secteur public. Dans un certain sens, ce conseil consultatif en était un exemple. Il était consultatif dans la mesure où M. Manley et M. Dupuy ainsi que leurs collègues avaient demandé à leurs hauts fonctionnaires de rencontrer 30 citoyens pour identifier des moyens de collaboration entre les secteurs privé et public. Nous voyons aujourd'hui le résultat positif de cet esprit canadien qui tente de faire appel à la fois au secteur privé et au secteur public.

Le réseau scolaire en est un excellent exemple: c'est le secteur privé qu'on charge d'équiper les écoles. Mais j'en arrive à la question très profonde que vous avez posée au sujet de ce qui se produit dans les écoles. Rien ne remplacera jamais un bon enseignement. Quand je réfléchis à la façon dont ma vie s'est déroulée, moi qui venais d'une petite ville du nord de l'Ontario, je réfléchis à l'influence qu'ont eue quatre ou cinq personnes auxquelles je pense, par exemple un entraîneur de football à l'école secondaire et un entraîneur de hockey au collège, des gens qui m'ont énormément appris sur le plan de l'organisation, de la motivation, du travail d'équipe, de la discipline et de l'effort. Mais cela, ce sont les enseignements de la vie.

Quant à ces outils que nous introduisons dans ces écoles, c'est à nous de les utiliser ou de ne pas les utiliser, c'est aux enseignants d'en faire un usage inventif ou pas.

Lorsque je parle de l'autoroute de l'information, je termine d'ordinaire en disant qu'on parle beaucoup de technologie, mais qu'il ne faudrait surtout pas oublier l'élément humain, la dignité de la personne humaine qui se trouve derrière. Il y a un poème de E.J. Pratt, ce grand Terre-neuvien qui a enseigné à l'Université de Toronto à une époque où le département d'anglais et des humanités de l'Université de Toronto était le meilleur du monde,

## [Text]

Toronto was the finest in the world, and probably still is. Northrop Frye was there, one of the great minds, Robertson Davies, who we just lost.

E.J. Pratt, in his poem, *The Titanic*, wrote about the sinking of the *Titanic* and the theme of Greek hubris. The *Titanic* was the unsinkable ship. Humankind had conquered nature. We never had to worry about the oceans any longer. And, of course, it sank in its maiden voyage.

On the fourth day, as the *Titanic* was proceeding off the coast of north Newfoundland, warnings came by telegraph, information highway from other ships: "Beware, beyond here there be dragons or icebergs." The telegraph operator of the *Titanic* said not to bother him, that he was busy sending messages back to London, on to New York, the maiden voyage of the passengers.

At eleven o'clock, the *Titanic* hit the iceberg and sent out an SOS, one of first times it is used in maritime history. The closest ship is the *California*, captained by Stanley Lord. The telegraph operator received the message and the *California* reversed direction and proceeded to the site of the disaster and would have been able to rescue almost all of the passengers of the *Titanic*, most of whom died, but Captain Lord, under one version, had given instructions he was not to be awakened until seven o'clock. It steamed ahead. The other version was the telegraph operator was asleep. And so we had the disaster.

The third part is — as I told that story in Montreal about two weeks ago, someone asked me if I knew that the *Montreal Gazette* broke the story of the sinking of the *Titanic* — at three o'clock in the morning, Montreal time, a ship owned by Sir Hugh Allan picked up the SOS, and the captain of that ship sent a message back to Montreal which was received by the night traffic manager in Montreal at three o'clock in the morning. He was requesting permission to change direction to go back to a disaster. Thank heavens the traffic manager granted permission. The ship was able to rescue a number of the passengers. The same traffic manager tipped off the *Montreal Gazette* that the *Titanic* was sinking, so it broke the story.

But what if there had not been a night traffic manager in Montreal? Or what if he had said, "I do not have the authority to tell that ship to change course"? What happened before we had telegraph messages?

Today, somebody is in trouble: go help.

The whole point of this is that human beings are at the basis of it, and our job, I think, is to try to improve the condition for human beings to thrive and use these tools to do it.

**The Chairman:** Mr. Johnston, when you and Senator Perrault were having a dialogue — the two of you were talking about software and software created in Canada — you said, "We have

## [Traduction]

et l'est probablement toujours, un poème intitulé *The Titanic*, qui à mon avis, illustre particulièrement bien cette philosophie. Northrop Frye était également à l'Université de Toronto, un de nos grands esprits, de même que Robertson Davies, que nous venons de perdre.

Dans son poème, *The Titanic*, E.J. Pratt traite de l'engloutissement du *Titanic* et du thème grec de l'arrogance. Le *Titanic* était insubmersible. L'homme avait conquis la nature. Nous n'avions plus à nous inquiéter au sujet des océans. Et, bien sûr, il a coulé lors de son premier voyage.

Le quatrième jour, le *Titanic* suivait la côte au nord de Terre-Neuve lorsque d'autres navires l'ont mis en garde par télégraphe (l'autoroute de l'information): «Attention, au-delà de ce point des dragons ou des icebergs.» Le télégraphiste du *Titanic* répondit qu'il ne fallait pas le déranger, qu'il était occupé à envoyer des messages des passagers à Londres, à New York, parce qu'après tout, c'était le premier voyage.

À 11 heures, le *Titanic* a heurté l'iceberg et a envoyé un SOS, un des premiers SOS de l'histoire maritime. Le navire le plus proche était le *California*, dont le capitaine était Stanley Lord. Le télégraphiste du *California* reçut le message, et si le navire avait changé de direction pour se rendre sur les lieux du désastre, il aurait pu sauver pratiquement tous les passagers du *Titanic*. Malheureusement, d'après une version, le capitaine Lord avait donné des instructions et dit qu'on ne devait pas le réveiller avant sept heures. Le navire poursuivit donc sa route. D'après une autre version, le télégraphiste dormait. Dans tous les cas, le désastre se produisit et pratiquement tous les passagers moururent.

J'ai raconté cette histoire à Montréal il y a environ deux semaines, et quelqu'un m'a demandé si je savais que la *Gazette de Montréal* avait été le premier journal à annoncer la perte du *Titanic*. La troisième partie de l'histoire, c'est qu'à trois heures du matin, heure de Montréal, un navire appartenant à Sir Hugh Allan entendit le SOS. Le capitaine de ce navire transmit le message à Montréal où il fut reçu à trois heures du matin par le responsable du trafic de nuit de Montréal. Il demandait la permission de changer de direction et de se rendre sur les lieux du désastre. Grâce au ciel, le responsable du trafic accorda la permission. Ce navire-là réussit à sauver un certain nombre de passagers. C'est le même responsable du trafic qui avertit la *Gazette de Montréal* que le *Titanic* était en train de couler, ce qui permit à ce journal d'annoncer la nouvelle avant les autres.

Mais s'il n'y avait pas eu un responsable du trafic de nuit à Montréal? Ou encore, s'il avait dit: «Je ne suis pas autorisé à permettre à ce navire de changer de cap?» Que se passait-il avant l'existence du télégraphe?

Aujourd'hui, quelqu'un est en difficulté: allez l'aider.

Si je raconte tout cela, c'est pour expliquer que les êtres humains sont l'élément important, et à mon avis, notre tâche est d'essayer d'améliorer les conditions et de permettre aux êtres humains de prospérer grâce à ces nouveaux outils.

**Le président:** Monsieur Johnston, lorsque vous discutiez avec le sénateur Perrault — vous parliez de logiciels et en particulier de logiciels développés au Canada —, vous avez dit: «Au Canada



[Texte]

a competitive advantage in Canada, these our software." What did you mean by that?

Secondly, I was hoping that we would have had time for you to talk about tax credits, and so on, because we are trying to see if we can find some new ways to help finance and find working capital for some of these small companies that will be hooking up to the information highway. What are some of the new ways we can do it besides tax credits?

**Mr. Johnston:** On the first, I could refer best to the Ottawa Silicon Valley close by — Corel, Cognos, Newbridge. Terry Matthews of Newbridge was a member of our council. I hope Cognos is not sold into U.S. hands, as was Systemhouse. We have many other companies that have grown up and have established world leadership in software with very important jobs.

Secondly, the prime source of new talent for Bill Gates' Microsoft is the University of Waterloo. Why? They are doing something magical there. They are producing the kind of people that are very much in demand. That is an indication of where we have a leadership in software.

When we get into educational software, an area that particularly concerns me, we have some problems. Ninety per cent of the educational software used in English-speaking schools in Canada is foreign; 50 per cent in French-speaking schools is foreign. The 50 per cent of French software which is domestic has been translated into French from English.

My simple answer is we should look around us to see what has happened in the Ottawa Valley with high tech industries to realize how well we can do on the software business.

On the new sources of capital, Mr. Chairman, on page 150 of our report, we deal with R&D tax credits. Largely we were comparing those with loans or direct subventions and indicating the very striking glimpse of the obvious, that in our view tax credits are more effective because they do provide an incentive for productivity and profitability and are used in that way.

I would love to come back with a fuller answer to the question of financing, and if you would give me a couple of weeks I would be very pleased to do so.

**Senator Thériault:** Once you give those tax credits they are gone forever.

**The Chairman:** When they wanted to raise money in the mining industries, they came up with flow-through shares; and in the film industry they have come up with many new things. We are just looking, and any advice you can give us on that would be helpful.

[Translation]

nous avons un avantage concurrentiel, c'est notre logiciel.» Que voulez-vous dire?

Deuxièmement, j'avais espéré que nous aurions le temps de discuter des crédits d'impôt, car nous cherchons des moyens nouveaux pour aider ces petites compagnies qui vont se brancher sur l'autoroute de l'information à se financer et à trouver du capital. À part les crédits d'impôt, pouvez-vous nous suggérer d'autres moyens nouveaux?

**M. Johnston:** En réponse à votre première question, quel meilleur exemple que la Silicon Valley d'Ottawa — Corel, Cognos, Newbridge. Terry Matthews, de Newbridge, était membre de notre comité. J'espère que Cognos ne sera pas vendu à des Américains, comme l'a été Systemhouse. Nous avons de nombreuses autres entreprises qui se sont développées et qui se sont établies comme chefs de file dans le domaine des logiciels et elles ont créé de très bons emplois.

Deuxièmement, c'est l'Université de Waterloo qui est la principale source de nouveaux talents pour Microsoft, entreprise de Bill Gates. Pourquoi? Cette université fait quelque chose de magique. Elle forme le genre de diplômés qui sont très en demande. Voilà un exemple de notre leadership dans le domaine des logiciels.

Par contre, nous avons des problèmes dans le domaine des didacticiels, secteur qui me préoccupe particulièrement. Quatre-vingt-dix pour cent des didacticiels utilisés dans les écoles anglaises du Canada viennent de l'étranger; 50 p. 100 des logiciels utilisés dans les écoles françaises sont étrangers. Les 50 p. 100 de logiciels canadiens utilisés dans nos écoles françaises ont été traduits de l'anglais.

La réponse la plus simple est de regarder autour de nous et de voir ce que les industries de haute technologie ont fait dans la vallée de l'Outaouais pour comprendre à quel point nous pouvons avoir du succès dans le secteur des logiciels.

Pour ce qui est des nouvelles sources de financement, monsieur le président, à la page 150 de notre rapport, nous traitons des crédits d'impôt pour la recherche et le développement. En gros, nous avons comparé ces crédits aux prêts et aux subventions directes et nous avons souligné une évidence très frappante: à notre avis, les crédits d'impôt sont plus efficaces parce qu'ils encouragent la productivité et la rentabilité et qu'ils sont utilisés à ces fins.

J'aimerais bien pouvoir revenir pour donner une réponse plus complète sur le financement, et si vous me donniez quelques semaines, je serais ravi de le faire.

**Le sénateur Thériault:** Lorsque ces crédits d'impôt sont accordés, ils disparaissent pour toujours.

**Le président:** Lorsque les industries minières ont voulu lever des fonds, elles ont imaginé les actions accréditives, et l'industrie du cinéma a trouvé de nombreuses nouvelles mesures. Nous cherchons tout simplement des solutions, et tout conseil que vous pourriez nous donner nous serait utile.

*[Text]*

And one more thing, Dr. Johnston, before you go. You mentioned a meeting of your council where everyone around the room was asked to make a one-sentence recommendation. Our topic and our theme for our report is international competitiveness. My question to you is: What would you recommend we write, if we could only use three or four sentences to say: Here is what you must do to ensure that Canadian corporations can remain internationally competitive in the next millennium?

**Mr. Johnston:** Pay attention to the human resource, to people, and be sure that we enhance the opportunity for people to grow and flourish and make their contribution to building a competitive industry.

The committee adjourned.

*[Traduction]*

Une dernière chose, monsieur Johnston, avant que vous ne partiez. Vous avez mentionné la réunion de votre comité pendant laquelle vous avez demandé à tous les participants de formuler une recommandation en une phrase. Le sujet de notre étude, c'est la compétitivité internationale. Voici mes questions: qu'est-ce que vous nous recommanderiez d'écrire, si nous n'avions que trois ou quatre phrases pour dire: «Voici ce qu'il faut faire pour que les entreprises canadiennes restent concurrentielles sur la scène internationale pendant le 21<sup>e</sup> siècle?»

**M. Johnston:** Mettez l'accent sur les ressources humaines, sur les gens, et veillez à leur donner de meilleures occasions de se développer et de s'épanouir et de contribuer à créer une industrie concurrentielle.

Le comité suspend ses travaux.



















*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

#### WITNESSES—TÉMOINS

*From the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission:*

David Colville, Vice Chairman, Telecommunications;  
Stewart MacPherson, Executive Director, Telecommunications;  
Don Donovan, Director General, General Financial Analysis;  
Allan Rosenzweig, General Counsel.

*From the Information Highway Advisory Council:*

David Johnston, Chairman;  
Peter Liebel, Executive Director;  
Len St.-Aubin, Acting Director, Business & Regulatory Analysis, Telecommunications Policy Branch;  
Richard Simpson, Director General, Secretariat, Information Highway Advisory Council Secretariat.

*Du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes:*

David Colville, vice-président des télécommunications;  
Stewart MacPherson, directeur exécutif des télécommunications;  
Don Donovan, directeur général, Analyse financière;  
Allan Rosenzweig, avocat général.

*Du comité consultatif sur l'autoroute de l'information:*

David Johnston, président;  
Peter Liebel, directeur exécutif;  
Len St.-Aubin, directeur intérimaire, Analyse industrielle et réglementaire, Direction des politiques sur les télécommunications;  
Richard Simpson, directeur générale, Analyse industrielle et réglementaire, Politique des télécommunications.



19  
83



First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

---

SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Transport and Communications

# Transports et des communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

---

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

---

Wednesday, December 6, 1995

---

Le mercredi 6 décembre 1995

---

Issue No. 35

Fascicule n° 35

**Eleventh Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

---

**Onzième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

---

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald H. Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(or Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, P.C.	Thériault
Johnson	

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(ou Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, c.p.	Thériault
Johnson	

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, December 6, 1995  
(41)

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 3:20 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Atkins, Bonnell, Hervieux-Payette, Oliver and Spivak. (5)

*Other Senator present:* The Honourable Senator Perrault.

*In attendance:* Mr. Dan Shaw, from the Research Branch of the Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

**WITNESSES:**

*From AT&T Canada:*

Jim Meenan, President and Chief Executive Officer;

Peter Barnes, Vice-President, Public Affairs.

*From the Canadian Cable Television Association:*

Richard Stursberg, President and Chief Executive Officer;

Ian Scott, Vice-President, Telecommunications;

David Watt, Vice-President, Economic Analysis.

Mr. Meenan made a statement and with Mr. Barnes answered questions.

Mr. Stursberg made a statement and with Mr. Watt answered questions.

At 5:04 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mercredi 6 décembre 1995  
(41)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 h 20, dans la salle 356-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Atkins, Bonnell, Hervieux-Payette, Oliver et Spivak. (5)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur Perrault.

*Également présent:* M. Dan Shaw, du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité poursuit son étude de la position concurrentielle internationale du Canada dans le domaine des télécommunications, en conformité avec l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995.

**TÉMOINS:**

*De AT&T Canada:*

Jim Meenan, président et chef de la direction;

Peter Barnes, vice-président, affaires publiques.

*De l'Association canadienne de télévision par câble:*

Richard Stursberg, président et chef de la direction;

Ian Scott, vice-président, télécommunications;

David Watt, vice-président, analyse économique.

M. Meenan fait un exposé, puis, avec l'aide de M. Barnes, répond aux questions.

M. Stursberg fait un exposé, puis, avec l'aide de M. Watt, répond aux questions.

À 17 h 04, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

*Le greffier du comité,*

Tōnu Onu

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, December 6, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 3:00 p.m., to continue its study on Canada's International Competitive Position in Telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver (Chairman)** in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, I would like to call this session of the Standing Senate Committee of Transport and Communications to order. We are continuing our study of Canada's international competitive position in telecommunications.

We are honoured to have with us Jim Meenan, President and Chief Executive Officer for AT&T Canada, and Mr. Peter Barnes, Vice-President of Public Affairs, who have brought with them packages of materials, including a background of the company.

Gentlemen, we would be grateful if you would read us your introductory remarks, following which we will have some questions for you.

**Mr. Jim Meenan, President and Chief Executive Officer, AT&T Canada:** Thank you, Mr. Chairman and members of the committee. We are very pleased to be with you here today to discuss Canada's international competitive position in telecommunications. This review is both very important and very timely. The telecommunications industry continues to change every day and the role telecommunications plays in this country's economy continues to increase. Therefore, the policies that are adopted by the federal government and regulator continue to be of prime importance.

During the more than 10 years that we have been in operation in Canada, we have established firm roots in this country. We currently have some 3,000 employees situated in 19 locations, including Montreal, Toronto, Ottawa, Waterloo, Halifax, Vancouver, Calgary, Edmonton and Winnipeg. Our operations include providing long-distance telephone service through our investment in Unitel, manufacturing telecommunications equipment, operating a call centre, selling and servicing telecommunications equipment, participating in the computer and automated banking machine business, and specializing in financial services, retailing and telecommunications.

Telecommunications is changing, both in Canada and around the world. No longer can countries be telecommunications islands, where they completely own and control all operations. As technology evolves, and customer demands increase, countries are acknowledging the need to draw upon resources and expertise outside of their own borders to ensure that their telecom companies can attract customers by supplying them with the telecommunications services and expertise they need and demand. Countries are taking the best of what their telecom companies can

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 6 décembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 heures, pour poursuivre son étude sur la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver (président)** occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, je déclare ouverte cette séance du comité sénatorial permanent des transports et des communications. Nous poursuivons notre examen de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

Nous avons l'honneur de recevoir Jim Meenan, président et président-directeur général de AT&T Canada, et M. Peter Barnes, vice-président des affaires publiques, qui nous ont apporté de la documentation, dont des renseignements généraux sur leur société.

Nous vous proposons donc, messieurs, de nous donner lecture de votre introduction, après quoi nous aurons quelques questions à vous poser.

**M. Jim Meenan, président et président-directeur général, AT&T Canada:** Merci, monsieur le président et membres du comité. Nous sommes heureux de comparaître aujourd'hui devant vous pour discuter de l'objet, d'une grande importance et opportunité, de votre étude, à savoir la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications. Le secteur des télécommunications est en constante évolution et le rôle qu'il joue dans l'économie du pays ne cesse de gagner du terrain, de sorte que les politiques adoptées par le gouvernement fédéral, qui est l'organisme de réglementation, continuent d'avoir une importance primordiale.

Voilà une dizaine d'années que nous sommes établis au Canada, où nous nous sommes solidement implantés. Nos effectifs comptent à l'heure actuelle environ 3 000 employés répartis entre des villes comme Montréal, Toronto, Ottawa, Waterloo, Halifax, Vancouver, Calgary, Edmonton et Winnipeg, soit 19 emplacements en tout. Grâce à notre investissement dans Unitel, nos opérations consistent, entre autres, à fournir un service d'appels téléphoniques interurbains, à fabriquer de l'équipement de télécommunications, à gérer un centre téléphonique, à vendre et à assurer le service après-vente d'équipement de télécommunications, à participer aux opérations d'informatique et de guichet automatique et à nous spécialiser dans les services financiers, les ventes au détail et les télécommunications.

Le monde des télécommunications est en pleine mutation, tant au Canada qu'ailleurs; il est révolu le temps où chaque pays, au plan des télécommunications, formait un monde replié sur soi, ayant entièrement en main ses propres opérations. Avec l'évolution de la technologie et l'augmentation des exigences des clients, les pays ont dû s'incliner devant la nécessité de faire appel à des ressources et à des connaissances étrangères, afin que leurs sociétés de télécommunications offrent des services et une expertise dignes d'attirer une clientèle exigeante. Chaque pays



*[Texte]*

do and matching it with the best that the rest of the world has to offer.

This is extremely important because customers today are becoming increasingly global in their operations. As a result, they want seamless services, services that they can access and that are reliable, regardless of where they are in the world. In general, they do not care who provides what, as long as they are receiving reliable services that they need at reasonable prices.

World-class seamless services are vital for many businesses to be competitive in today's environment. An example here in Canada is Inco.

To help provide these services, telecom companies are also increasingly forming international alliances. Whether it is the World Partners group, of which AT&T is a member, or other alliances our competitors are establishing, these alliances are being formed to provide the types of services that customers are demanding. They are a sign that these companies acknowledge that, regardless of their size and expertise, they cannot continue to go it alone and still provide the type of seamless service their customers are demanding.

Canada has acknowledged the changing telecom environment by making public policy and regulatory changes that have made this market more competitive. During the past three years, Canada has experienced almost unprecedented change in telecommunications. When the CRTC decided in 1992 to allow competition in the provision of long-distance services, it was merely the beginning of a movement towards full-fledged competition in telecommunications in this country — a movement that is still in progress.

There have been a number of government and regulatory initiatives that have and are playing a major role in this respect.

The recently released Information Highway Advisory Committee report is pro-competitive and puts forward important recommendations in the areas of competition, new services and ownership limits, all of which will be vital if Canada is going to be a relevant player in the future. The adoption by the government of these key recommendations will be a significant step towards helping position Canada to better compete internationally.

Likewise, the CRTC's report on convergence also provides a number of important recommendations, many of which are similar to IHAC's. They can provide a framework that will help move Canada along the path towards being a major participant in the worldwide telecommunications industry.

As well, some recent regulatory decisions that continue to advance competition in this country are important to note. They include the adoption of the principles of unbundling of local services, the imposition of price cap regulations, and the adoption of a split rate base. These decisions will permit the competitors to have access to the bottleneck facilities they need on a fair and

*[Translation]*

exploite au mieux les ressources de ses propres télécommunications en les associant à ce qui se fait de mieux ailleurs.

C'est là un facteur très important, compte tenu de la mondialisation croissante des opérations effectuées par la clientèle qui réclame, en conséquence, des services impeccables, fiables et auxquels on peut avoir accès de partout, peu importe qui les fournit, à condition, dans l'ensemble, que ces services reconnus nécessaires et fiables, restent abordables.

Pour maintenir la position sur les marchés un grand nombre d'entreprises ont absolument besoin de services sûrs à l'échelle du monde entier. Avec Inco nous en avons un exemple ici même au Canada.

Pour ce faire, les sociétés de télécommunications forgent de plus en plus d'alliances internationales, qu'il s'agisse du groupe World Partners, dont AT&T est membre, ou d'autres alliances conclues par nos concurrents, tout cela pour répondre aux attentes des clients. Ces sociétés reconnaissent de la sorte que quelles que soient leur taille et leurs connaissances, elles ne peuvent continuer à faire cavalier seul, tout en servant impeccablement leurs clients.

Conscient des changements qui se sont produits dans les télécommunications, le Canada a élaboré des politiques et règlements de nature à rendre ce marché plus concurrentiel. Au cours des trois dernières années, le Canada a assisté à des changements pratiquement sans précédent dans les télécommunications. Lorsqu'en 1992 le CRTC a décidé d'autoriser la concurrence dans les services interurbains, ce n'était qu'un premier pas dans la direction d'une véritable concurrence dans les télécommunications au Canada et, depuis, le mouvement n'a fait que s'accroître.

À cet égard, il y a eu plusieurs mesures, en matière de politique et de réglementation, qui ont joué et jouent encore un rôle capital.

Le rapport récemment publié du comité consultatif sur l'autoroute de l'information se déclare en faveur de la concurrence et propose d'importantes recommandations en matière de concurrence, de nouveaux services et de limites de propriété, toutes considérations essentielles si le Canada veut se tailler une place sur les marchés futurs. L'adoption par le gouvernement de ces recommandations essentielles constituera une étape importante pour aider le Canada à mieux conquérir des marchés internationaux.

De même, le rapport du CRTC sur la convergence contient également un certain nombre de recommandations importantes, dont beaucoup sont très proches de celles du comité consultatif sur l'autoroute de l'information, recommandations de nature à poser les jalons sur la voie à suivre pour tailler au Canada la place qui lui revient dans le monde des télécommunications.

Il convient également de signaler certaines décisions récentes, en matière de réglementation, qui renforceront la position du Canada, entre autres l'adoption du principe de dégroupage des services locaux, l'imposition, par règlement, d'un plafond des prix et l'adoption d'un taux fractionné. Ces décisions permettront aux concurrents d'avoir accès aux services de goulot dont ils ont

*[Text]*

non-discriminatory basis. This allows them to provide competitive services to customers, packaged in a way that matches customer demands. These are positive steps that have been taken on the road to competition. We look forward to the details of these decisions as the public proceedings progress over the next few months.

Finally, the government and the regulator have developed a framework for the introduction of a number of new services, which also ultimately helps to develop the competitive nature of the Canadian telecommunications industry. These services include PCS, the licences for which are currently under consideration, a process that will ensure that there are a number of new and different operators involved in this business; the new satellite services that are currently under consideration by the CRTC, which will offer consumers an alternative to cable delivery of television services; and the commitment to the introduction of new services and opportunities for new competitors in the provision of local telephone services.

While AT&T Canada is obviously supportive of competition, it should be noted that the introduction of long-distance competition and the rules associated with entry at first stimulated many new companies. The advent of competition in the long-distance market also stimulated demand. For every hour of long-distance calling in 1992, the year competition was established, there was one hour and 31 minutes of calling in 1995 — over 50 per cent in just three years. Nevertheless, a number of these new entrants have since failed. The failure of some entrants in new markets is normal, but it is important that these failures result from the marketplace operating naturally and are not driven by inappropriate policy, regulatory rules, or the continued exercise of market power. It is important to ensure that, as the telecommunications industry moves to an increasingly competitive model, market power be constrained and that there are not any policy or regulatory restrictions remaining from previous regimes that will harm new entrants and could cause them to fail.

It is also important to note that the CRTC's recent decision concerning the regulatory framework is a very positive step for telecom competition. In essence, this decision reduces the contribution costs that competitors must pay to the Stentor members and it lays the groundwork for other reductions in the future. However, in the very near future, matters with respect to bottleneck facilities must be fully clarified.

While, as I noted earlier, competitors now have access to these facilities, other issues must also be addressed. These include how the facilities are provided and protection of customers' proprietary information. It is the role of the regulator to ensure that when a competitor buys or leases bottleneck facilities, they are provided at a cost-based price. The regulator must also ensure that incumbent telcos do not have an advantage with respect to access

*[Traduction]*

besoin pour qu'il n'y ait pas de discrimination ni d'injustice, et pour leur permettre d'assurer aux clients des services concurrentiels, présentés de façon à correspondre à leurs besoins. Ce sont là des mesures qui nous ont mis le pied à l'étrier, et c'est avec impatience que nous attendons les décisions qui seront prises, au cours des prochains mois, au fur et à mesure que se déroulent les audiences publiques.

Le gouvernement et l'organisme de réglementation ont également préparé un cadre pour l'introduction de plusieurs nouveaux services qui devraient, en dernier ressort, permettre au secteur canadien des télécommunications de renforcer sa faculté de concurrence. Mentionnons, au nombre de ces services, les STP, dont les licences sont actuellement à l'étude et grâce auxquelles cette entreprise sera entre les mains de plusieurs nouveaux exploitants; les nouveaux services par satellite qui font actuellement l'objet d'un examen du CRTC et qui offriront aux consommateurs un moyen d'avoir la télévision autrement que par la câblodistribution; et enfin, l'engagement à permettre à de nouveaux concurrents de se tailler une place dans les services téléphoniques locaux.

AT&T Canada est naturellement en faveur de la concurrence, mais il convient de noter que l'introduction de la concurrence dans les services interurbains et les règles y présidant ont stimulé un grand nombre de nouvelles sociétés, et que cette concurrence même a également contribué à stimuler la demande. En 1992, en matière d'appels interurbains, la porte a été ouverte à la concurrence et pour chaque heure d'appel interurbain pendant cette année, il y a eu une heure et 31 minutes d'appel en 1995, soit plus de 50 p. 100 de progression en trois années à peine, mais, entre-temps, cependant, beaucoup de ces nouveaux venus se sont retirés de ce marché. Ces échecs sont normaux, mais il est important qu'ils se produisent sur un marché où jouent les lois naturelles de la concurrence et ne soient pas dus à une politique inappropriée, à des règlements ou à l'exercice continu de la loi du marché. Au fur et à mesure que le secteur des télécommunications s'engage plus avant dans la voie de la concurrence, il est important d'imposer des contraintes à la loi du marché, mais sans permettre que ne subsistent des restrictions, dans les politiques ou règlements décrétés par les régimes précédents, restrictions qui barreraient la route aux nouveaux venus et assureraient leur échec.

Il est également important de noter que la décision récente du CRTC concernant le cadre réglementaire est un pas en avant pour la concurrence dans les télécommunications. Cette décision revient à réduire les coûts des cotisations que les concurrents doivent payer aux membres de Stentor et pose les jalons pour des réductions ultérieures. Il importe toutefois, dans un avenir très proche, de mettre au point les questions touchant aux services de goulot.

Les concurrents ont certes maintenant accès à ces services, comme je le disais tout à l'heure, mais il reste encore d'autres problèmes à régler, entre autres la façon dont ces services sont fournis et la protection de l'information privée des clients. Il revient à l'organisme de réglementation de veiller à ce que le concurrent qui achète ou loue un service du goulot le fasse à un prix calculé en fonction du coût. Il doit également veiller à ce que



*[Texte]*

to its competitors' customer information. These are issues that need to be addressed soon.

Canada has a number of attractive characteristics with respect to the operation of a competitive telecommunications marketplace.

The recent policy and regulatory advantages that have been made during the past few years, and which I have noted above, are key elements to making Canada competitive internationally. They are tremendous advantages. Additionally, the country has a well- educated and highly skilled workforce. This is something Canada can offer that many countries cannot. The country also has a good telecommunications network, a vital component to being an international player. And finally, a market exists that is becoming increasingly open and competitive.

However, for Canada to increase its international competitive position in the future, a number of improvements must be made. The major area of improvement, in AT&T Canada's view, is the limitation on foreign ownership of telecommunication companies. A second factor is the continued existence of monopolies in a limited number of areas, especially the international telecom services market.

Foreign ownership limits have existed in Canada for many years and were put in place to ensure that the industry was Canadian-owned and controlled as it developed. However, times and circumstances have changed, and if Canada wants to be a leading player in the telecom arena, it must allow its companies the ability to grow and expand and provide the environment for them to develop.

At this time, it is increasingly difficult for Canadian telecommunications companies to attract the investment they need to expand to meet the challenges of the coming years. By looking at current figures, I believe this point becomes clear. The current major players in the industry — the telcos, long-distance competitors, cellular companies, Teleglobe and the cable companies — spent \$4.6 billion in capital expenditures in 1994. That is about an average year. This is just to provide and maintain their current operations.

For new activities, either by current industry players or new entrants such as the PCS licensees, there will be new capital expenditures required, estimated to be in excess of \$12 billion. While, recently, players such as Clearnet and Telezone have been able to net more than \$100 million each in debt and equity issues, these amounts come nowhere near the amounts that will be required in the near future to allow for increased competition and the development of the information highway.

Increasingly, these amounts are beyond what an individual company within one country can afford or beyond what that company can raise within its home market. As a result, companies must look elsewhere for investors to be able to maintain their competitive edge. If they are unable to access this additional

*[Translation]*

les sociétés de télécommunications en place ne soient pas favorisées dans l'accès à l'information sur les clients des concurrents. Ce sont là des problèmes dont la résolution est urgente.

Le Canada jouit de plusieurs avantages en matière de gestion concurrentielle du marché des télécommunications.

Les mesures de politique et de réglementation qui ont été prises au cours des dernières années, et que j'ai relevées plus haut, constituent des atouts importants pour permettre au Canada de se tailler une place sur le marché international. Ce sont des avantages considérables, auxquels s'ajoute une main-d'oeuvre instruite et bien formée, avantage que n'ont pas bien d'autres pays. Le Canada dispose également d'un excellent réseau de télécommunications, élément vital pour se placer parmi les grands. Sans oublier le marché qui existe et qui ne fait que se développer et devenir plus concurrentiel.

Mais pour que le Canada améliore, à l'avenir, sa position sur les marchés, plusieurs améliorations s'imposent encore dont la principale, de l'avis de AT&T Canada, concerne la limitation de la propriété étrangère dans les sociétés de télécommunications. Autre facteur d'importance, l'existence continue de monopoles dans un certain nombre de domaines, en particulier le marché international des services de télécommunications.

Pendant de nombreuses années, le Canada a imposé des limites à la propriété étrangère, limites mises en place pour que l'industrie continue à rester sous contrôle canadien au cours de son développement. Le temps et les circonstances ont cependant changé et si le Canada veut jouer un rôle moteur dans ce domaine, il doit permettre à ses sociétés d'élargir leurs activités en leur assurant un milieu favorable à cela.

À l'heure actuelle, il est de plus en plus difficile aux sociétés canadiennes de télécommunications d'attirer les capitaux dont elles ont besoin pour relever le défi que leur réserve l'avenir. C'est un fait qui saute aux yeux quand on examine les chiffres actuels. Les principaux intervenants dans ce secteur — les sociétés de téléphone, les concurrents des services interurbains, les compagnies de téléphone cellulaire, Téléglobe et les câblodistributeurs — ont dépensé, en 1994, 4,6 milliards de dollars en immobilisations, et cela simplement, pendant une année moyenne, pour assurer et maintenir leurs opérations courantes.

Pour les nouvelles activités, qu'il s'agisse des intervenants actuels ou de nouveaux venus tels que les détenteurs de licence STP, de nouvelles dépenses en immobilisations s'imposeront dont on prévoit qu'elles dépasseront 12 milliards de dollars. S'il est vrai que récemment, des intervenants comme Clearnet et Telezone ont été en mesure de recueillir chacune plus de 100 millions de dollars en financement par emprunt, on est loin encore des sommes qui seront exigées, prochainement, pour permettre à la concurrence de s'exercer et de s'affirmer pour développer l'autoroute de l'information.

Il est de plus en plus fréquent que de telles sommes dépassent ce que peut mobiliser une société dans un pays ou ce que cette société peut recueillir sur son marché d'origine; aussi les sociétés doivent-elles chercher ailleurs les investisseurs capables de les maintenir à flot et d'assurer leur compétitivité. À défaut d'avoir

[Text]

capital, their business may be stalled. In the increasingly global area of telecommunications, this means that they will be unable to compete with other stronger and better financed companies.

Under the current Canadian ownership rules, where limits of 33 per cent for foreign ownership in holding companies exist, the opportunities and the abilities of Canadian firms are constrained. Given the growing importance of telecom to the economy, this situation could have an impact that reaches beyond the individual carrier to the entire telecommunications industry and to consumers, businesses and the economy in general.

The solution is to change the limits that currently exist with respect to foreign ownership of telecommunications companies. I would suggest that these rules be liberalized and that any review that takes place on this matter be initiated with a clear direction towards significant liberalization.

Not only do I believe that the industry needs this change to be able to access world-class pools of capital and expertise to allow it to grow, expand and ensure that consumers and businesses are not deprived of true choice and new services, but also I believe that the industry and its policymakers are at a stage where the necessity of this type of a policy change is increasingly acknowledged.

The following are a few recent examples.

In its recent report, the Information Highway Advisory Council recognized the vital role that foreign investment will play in bringing the benefits of the information revolution to Canadian consumers and businesses. It also recognized that legitimate public policy goals can be accomplished along with liberalized ownership restrictions. The council report stated:

Limitations on foreign ownership/participation may have the effect of denying access to needed capital... The Council believes that foreign ownership policies should be reviewed.

And, to this end, the council's recommendation 12.4 urges a review of foreign ownership policies in order to promote investment and competition in Canada.

The Director of Investigation and Research as well has stated a number of times that consideration should be given by the government to relaxing or removing the foreign ownership limits contained in the Telecommunications Act. These positions look at current foreign ownership limitations within the context of today's competitive telecom environment and realize the need for change.

I believe that when the committee does its own examination, it will reach the same determination as that contained in the IHAC report, and I quote:

[Traduction]

accès à ces capitaux supplémentaires, ces entreprises risquent de périr. Dans un marché des télécommunications qui se mondialise de plus en plus, un tel échec les écarterait de la concurrence de sociétés plus puissantes et mieux financées.

Avec les règles actuelles de propriété canadienne qui limitent à 33 p. 100 la propriété étrangère des sociétés de portefeuille, les sociétés canadiennes se voient freinées dans leur développement. Compte tenu de l'importance croissante que prennent les télécommunications pour l'économie, cette situation risque d'avoir des conséquences qui vont bien au-delà de la société en question, pour s'étendre à tout le secteur des télécommunications et aux consommateurs, aux entreprises et à l'économie tout entière.

Il importe donc de modifier les limites actuelles à la propriété étrangère dans les sociétés de télécommunication. Je proposerais de relâcher ces règles. Toute révision de celles-ci devrait être entreprise dans un esprit de libéralisation marquée.

Je considère en effet non seulement que le secteur appelle ce changement de tous ses vœux, afin de pouvoir puiser aux fonds mondiaux de capitaux et aux connaissances nécessaires pour permettre au secteur de s'épanouir, afin que consommateurs et entreprises ne se voient pas privés d'un choix véritable et de nouveaux services, et je pense également que nous en sommes arrivés à un stade où la nécessité de ce changement est de plus en plus reconnue, tant par le secteur que par les hommes politiques.

Je vais vous en donner quelques exemples récents.

Dans son récent rapport, le comité consultatif sur l'autoroute de l'information reconnaît le rôle essentiel joué par les investissements étrangers pour apporter aux entreprises et consommateurs canadiens les bienfaits de la révolution de l'information. Le comité reconnaît également qu'il est possible d'atteindre ces objectifs en libéralisant les restrictions à la propriété. Le comité déclare, dans son rapport:

Les limites à la propriété étrangère visent à favoriser le contrôle canadien. Elles pourraient cependant priver le Canada d'accès aux investissements nécessaires... Le comité recommande donc que la politique sur la propriété étrangère soit révisée.

À cette fin, la recommandation 12.4 demande une révision de la politique sur la propriété étrangère, afin d'encourager les investissements et la concurrence au Canada.

Le directeur des enquêtes et de la recherche a également déclaré plusieurs fois que le gouvernement devrait envisager de relâcher ou de supprimer les limites à la propriété étrangère, qui figurent dans la Loi sur les télécommunications. Ces positions sont adoptées compte tenu de la conjoncture actuelle et de la compétitivité des télécommunications, qui rendent un changement nécessaire.

Je suis persuadé que le comité, quand il procédera à son examen, parviendra à la même conclusion que celle du comité consultatif sur l'autoroute de l'information, que je vais citer:



## [Texte]

The Council believes that with respect to investment, the behaviour of capital is more critical a policy issue than its source. The reason is that the national ownership of globally dispersed operations is becoming more difficult to determine and less relevant in a global economy.

As a result, AT&T Canada urges you to seriously consider the positive results that will occur with a liberalization of Canada's ownership rules and to recommend immediate action in this direction.

The other matter that must be addressed is the continued existence of monopoly operations in Canadian telecommunications. The prime example is Teleglobe's monopoly in the provision of international long-distance services. We urge the government not to extend Teleglobe's mandate beyond 1997 and to put in place rules that will allow for the immediate and effective entry of competitors.

We are very supportive of the current Industry Canada review taking place on this matter and are encouraged by the comments we have seen endorsing competition, in particular Teleglobe's stated openness to the elimination of its monopoly mandate. However, firm action must be taken.

The current monopoly has a negative effect on Canada's ability to compete in the international arena and is denying customers in Canada many of the benefits of competition that have been realized in the long-distance market. For example, in a recent speech, the Director General, Economics and International Affairs, Bureau of Competition Policy remarked that facilities-based long-distance services competition has saved customers an estimated \$800 million in the past two years, with savings of a total of \$1.3 billion projected through the end of this year.

Similarly, across the border in the U.S., a December 1994 publication of the Economic Strategy Institute reports that in the period following AT&T divestiture, interstate long-distance prices in the U.S. for residential customers declined by 50 per cent in real terms, and long-distance revenues grew by 53 per cent.

In general, competition has been found to result in lower prices, improved efficiency and increased demand for telecommunications services. These are all benefits that have yet to be fully realized in the international telecom sector in Canada. A copy of AT&T Canada's submission to Industry Canada on this issue, which discusses these issues in greater detail, is attached.

Finally, while the government and the regulator's generally pro-competitive policy positions have been important in terms of getting us to where we are today, it cannot be assumed that progress will continue without further action. The government must continue to articulate and promote its pro-competitive positions and continue to implement policies that will ensure that

## [Translation]

En ce qui a trait aux investisseurs, le comité est d'avis que c'est le comportement des capitaux, et non leur source, qui constitue le plus important enjeu au chapitre de la politique. La raison est la suivante: il devient de plus en plus difficile de déterminer l'appartenance nationale d'entreprises dispersées à travers le monde et la pertinence de cette question est moindre dans le contexte de l'économie mondiale.

Aussi AT&T Canada vous demande-t-elle instamment de songer aux bienfaits qui découleront d'une libéralisation des règles de propriété et de recommander que des mesures à cet égard soient prises sans tarder.

Il y a une autre question sur laquelle il faut se pencher, celle du maintien des opérations de monopole des télécommunications canadiennes. L'exemple principal est le monopole de Téléglobe pour les services internationaux à grande distance. Nous demandons instamment au gouvernement de ne pas prolonger le mandat de Téléglobe au-delà de 1997 et de mettre en place des règles qui permettront l'intervention immédiate et efficace des concurrents.

Nous sommes tous en faveur de l'examen auquel procède actuellement Industrie Canada, et nous sommes encouragés par les commentaires que nous avons entendus en faveur de la concurrence, en particulier le fait que Téléglobe se soit déclaré disposée à voir supprimer son monopole. Il reste néanmoins à prendre à cet égard une action ferme.

Le monopole actuel joue en défaveur de la compétitivité canadienne sur les marchés internationaux et prive les clients canadiens d'un grand nombre des avantages de la concurrence sur le marché des communications à grande distance. C'est ainsi que dans un discours récent, le directeur général des affaires économiques et internationales du Bureau de la concurrence a noté que la concurrence longue distance a économisé aux clients, au cours des deux dernières années, une somme évaluée à 800 millions de dollars, et que les économies prévues jusqu'à la fin de cette année représentent un total de 1,3 milliard de dollars.

Aux États-Unis également, une publication, datée de décembre 1994, du Economic Strategy Institute signale que dans la période qui a suivi le dessaisissement de AT&T, les prix des appels interurbains longue distance aux États-Unis, pour les particuliers, ont diminué de 50 p. 100 en termes réels, et les recettes, augmenté de 53 p. 100.

La concurrence a donc débouché, d'une façon générale, sur une baisse des prix, une amélioration de l'efficacité et une demande accrue en services de télécommunications. Ce sont là les bienfaits dont n'a pas encore pleinement bénéficié le secteur international des télécommunications du Canada. Vous trouverez ci-joint un exemplaire de la demande adressée à cet égard par AT&T Canada à Industrie Canada, demande dans laquelle ces questions sont discutées en détail.

Enfin, s'il est vrai que les positions proconcurrentielles du gouvernement et de l'organisme de réglementation ont été importantes pour faire évoluer la situation, on ne saurait supposer pour autant que des progrès ultérieurs sont assurés sans plus. Le gouvernement doit persister dans l'affirmation de ses positions en faveur de la concurrence et continuer à mettre en oeuvre des

[Text]

a vitally competitive market in telecom continues to evolve. A lack of ongoing attention and promotion of new policies could lead to a situation where the dominant carriers are allowed to regain their advantage, leading to a lessening of competition and subsequent loss of the benefits that have developed over the last few years.

Therefore, at the conclusion of your review, AT&T Canada asks this committee to take a positive stand in favour of increased competition and to recommend a liberalization of foreign ownership rules, additional regulatory initiatives to ensure fair access to bottleneck facilities by competitors, an immediate removal of the Telelobe monopoly, and continued vigilance by both the federal government and the regulator to ensure the continuation of a strong, healthy and competitive telecom marketplace.

AT&T is committed to Canada and looks forward to exciting times ahead. We look forward to continuing to invest in Canada and partner with Canadian companies to provide our support and expertise to telecommunications in Canada.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Meenan. When we began our study, we did not know exactly what areas we wanted to hone in on, but the more witnesses we hear from, the more we realize there are certain issues of international competitiveness that have not been addressed.

Your presentation paper touched on many of them, however, there is a certain lack of specificity in some of the things you talked about. For instance, liberalizing foreign ownership rules. We had information highway people here yesterday, and we know that is what they said.

How much liberalizing would you like to see?

**Mr. Meenan:** We would like to see a bilateral discussion with different countries on liberalized foreign ownership and in restrictions simultaneously.

**The Chairman:** That is what Al Gore said in Brussels. Are you adopting his position?

**Mr. Meenan:** Absolutely. When you were in Washington, you probably heard the same thing about business; that is, liberalize the foreign ownership provisions. They said they would welcome investment in U.S. companies; they would look at foreign ownership of companies as improvements.

**The Chairman:** We have a Telecommunications Act in Canada. What would you like to see done in Canada to the Telecommunications Act to liberalize sections affecting operations?

**Mr. Meenan:** We do not have a number that we would like to put on the table, but we think continued liberalization is important.

**The Chairman:** When we pressed Dr. Johnston, he talked about 49 per cent. What would you say about that?

[Traduction]

politiques de nature à promouvoir une compétitivité accrue dans les télécommunications. À défaut de cela, nous risquons de nous trouver dans une situation où les télécommunicateurs actuels reprendraient l'avantage, ce qui déboucherait sur un resserrement de la concurrence et la disparition des avantages qui avaient été conquis ces dernières années.

C'est pourquoi AT&T Canada demande au comité, à la conclusion de son examen, d'adopter une position ferme en faveur d'une augmentation de la concurrence et de recommander une libéralisation des règles de propriété étrangère, de nouveaux règlements pour assurer l'accès juste et égal, par les concurrents, aux installations de goulot, une suppression immédiate du monopole de Téléglobe et une vigilance continue, de la part du gouvernement fédéral et de l'organisme de réglementation, afin que le marché des télécommunications maintienne sa santé, sa puissance et sa compétitivité.

AT&T a à coeur l'intérêt du Canada et attend beaucoup de l'avenir. Nous espérons continuer à investir au Canada, à nous associer à des sociétés canadiennes pour donner notre appui et faire bénéficier de nos connaissances les télécommunications canadiennes.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Meenan. Quand nous avons entamé notre examen, nous ne savions pas au juste quelles étaient les questions sur lesquelles nous voulions nous pencher, mais plus nous entendons de témoins, plus nous nous rendons compte que certaines questions de compétitivité internationale n'ont pas été abordées.

Votre mémoire s'est penché sur un grand nombre d'entre elles, mais, sur certains points, vous n'avez pas été assez précis, par exemple la libéralisation des règles de propriété étrangère. Nous avons entendu hier des témoins de l'autoroute de l'information, et nous savons que c'est là ce qu'ils ont dit.

Quelle est l'envergure de la libéralisation que vous proposez?

**M. Meenan:** Nous aimerions qu'il y ait un débat entre les différents pays sur la libéralisation de la propriété étrangère et sur les restrictions connexes.

**Le président:** C'est ce que Al Gore a dit à Bruxelles. Adoptez-vous sa position?

**M. Meenan:** Absolument. Quand vous étiez à Washington, vous avez probablement entendu dire la même chose au sujet des entreprises: libéraliser les dispositions relatives à la propriété étrangère. Les Américains ont dit qu'ils aimeraient que l'on investisse dans les entreprises américaines et qu'ils considéraient la propriété étrangère comme une amélioration.

**Le président:** Au Canada, nous avons une loi sur les télécommunications. À votre avis, quelle modification faudrait-il apporter à cette loi pour libéraliser les dispositions relatives à l'exploitation?

**M. Meenan:** Nous n'avons pas de chiffres à proposer, mais nous pensons qu'une libéralisation continue est importante.

**Le président:** Quand nous avons posé la question à M. Johnston, il a parlé de 49 p. 100. Qu'en pensez-vous?



[Texte]

**Mr. Meenan:** I think it is better than 33 per cent.

**The Chairman:** Just before I turn to Senator Bonnell, what is the likely economic impact of digital, PCS, and narrow band; when do you think they will be commercially available in Canada, and at what prices?

**Mr. Meenan:** I believe that the digital PCS will offer businesses and consumers alternatives to the current duopoly in cellular services. And I believe that is important for consumers and businesses in the marketplace. Hence, I think customer choice is very important in this particular arena.

In terms of when this will be available to the capital markets, I think licensing would also be awarded soon, probably in the 1997 time frame. I think there will be significant competition in that area, but I think the problem of raising the kind of capital needed to build outside these networks, if we are to invest in these particular technologies, is an important consideration that I believe this committee has stepped up to.

Did you ask about prices?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Meenan:** I will not go into the pricing of those particular services. AT&T is not in those services. I cannot comment on the prices. I suggest that you go to the PCS applicants and perhaps cellular companies.

**The Chairman:** If I have a chance, I want to talk briefly to you about corporate structures and ownership and control, in order to find out who controls AT&T. I will come back to that later.

**Senator Bonnell:** While we were in Washington, many people in the Republican Congress told us they were going to dispense with the FCC. Do you think we need the CRTC in Canada any more? Is the Competition Act enough?

**Mr. Meenan:** If you go back to the last page of my text, I believe there has to be continued vigilance in this industry to make sure that the dominant carriers share power and that continued openness and competition is alive and well.

**The Chairman:** Is it not the duty of the Competition Bureau then?

**Mr. Meenan:** I think you can have both. I do not think it is AT&T's policy or belief that anyone should be eliminated. We support someone regulating this business.

**Senator Bonnell:** How many different organizations do you want to look into in the Competition Bureau bag? Would one be enough? Given all you want the CRTC to look into as well, how can you carry a business with all these people telling you what to do?

**Mr. Meenan:** First of all, we are not necessarily dictating how government is going to apply this decision. I think that is AT&T's belief.

[Translation]

**M. Meenan:** Je pense que c'est mieux que 33 p. 100.

**Le président:** Avant de donner la parole au sénateur Bonnell, quelles sont les répercussions économiques possibles des services numériques, des STP et de la bande étroite? Quand pensez-vous que ces services seront offerts sur le marché canadien, et à quel prix?

**M. Meenan:** Je pense que les STP numériques offriront aux entreprises et aux consommateurs des solutions de rechange au duopole qui existe actuellement dans les services de téléphone cellulaire. Et je crois que cela est important pour les consommateurs et les entreprises. Par conséquent, le choix offert aux consommateurs est très important dans ce domaine précis.

Pour ce qui est de savoir à quel moment ces services seront accessibles aux marchés financiers, je pense que l'octroi des licences se fera sous peu, probablement d'ici 1997. À mon avis, il y aura une forte concurrence dans ce domaine, mais si nous voulons investir dans ces technologies, il faudra que le comité se penche attentivement sur la façon de trouver les fonds nécessaires pour assurer l'expansion des réseaux.

Avez-vous posé une question relative au prix?

**Le président:** Oui.

**M. Meenan:** Je ne parlerai pas du prix de ces services, car AT&T ne s'y intéresse pas. Je ne peux donc pas parler des prix. Je vous suggère de consulter les candidats aux STP, et peut-être les compagnies de téléphone cellulaire.

**Le président:** Si vous permettez, je vais vous parler brièvement de la structure des entreprises, de la propriété et du contrôle, afin de déterminer qui contrôle AT&T. J'y reviendrai plus tard.

**Le sénateur Bonnell:** Quand nous étions à Washington, beaucoup de gens au Congrès républicain nous ont dit qu'ils allaient se débarrasser de la FCC. Pensez-vous que nous ayons encore besoin du CRTC au Canada? La Loi sur la concurrence suffit-elle?

**M. Meenan:** Comme je l'ai dit à la dernière page de mon texte, je crois qu'il faut exercer une vigilance continuelle dans cette industrie pour s'assurer que les principales sociétés partagent le pouvoir et que la transparence et la concurrence fonctionnent bien.

**Le président:** Cette tâche n'incombe-t-elle pas au Bureau de la concurrence?

**M. Meenan:** Je pense que l'on peut conserver les deux organisations. Chez AT&T, nous ne pensons pas qu'il faille éliminer qui que ce soit. Nous voulons que l'industrie soit réglementée par quelqu'un.

**Le sénateur Bonnell:** Combien d'organisations différentes faudrait-il pour réglementer la concurrence? Une seule suffirait-elle? Compte tenu de toutes les autres tâches qui, selon vous, devraient incomber au CRTC, comment pouvez-vous travailler dans votre secteur avec tout ce monde qui vous dit quoi faire?

**M. Meenan:** Tout d'abord, nous ne dictons pas nécessairement la façon dont le gouvernement va appliquer cette décision. C'est du moins ce que nous croyons chez AT&T.

[Text]

**Senator Bonnell:** You do not want any one person testing the rules?

**Mr. Meenan:** I want the rules as one thing. At AT&T, we are accustomed to dealing with many different regulators; we have learned to live in that environment. If the Canadian government has found it efficient to produce, after looking into it, we will exist in that environment.

**Senator Bonnell:** What percentage?

**Mr. Meenan:** Could I ask my public affairs person, Mr. Barnes, to comment on that? Peter spends much more time in Ottawa than I do.

**Mr. Peter Barnes, Vice-President, Public Affairs, AT&T Canada:** The only comment I have is that, given how specialized telecommunications is, there will probably be a transition over time within the CRTC. The Competition Bureau specializes in competitive issues, and the telecommunications industry involves more and more issues relating to competition. We might see over time — and I do not know whether in seven years or 10 years — a strategy, a gradual shift of discussion from one issue to the other.

Still, some of the specialized resources and specialized knowledge that exist at the CRTC are critical to ensuring that the competition can move forward. There may come a time in the future when there is the ability for an elegant hand off, but I think there probably has to be a smoother transition towards that as opposed to a flash cut.

**Senator Bonnell:** Some time ago, Canadian Pacific and Rogers Communication Inc. walked away from investment in telecommunications, which left AT&T pretty well in control. What percentage of Unitel do you now own?

**Mr. Meenan:** We were in partnership with three parties in the Unitel structure: Canadian Pacific had 48 per cent, Rogers had 30 per cent and AT&T had 22 per cent. That was the ownership structure. The venture did not work out for a number of reasons and the banks literally took over the company in the summer time frame.

J.P. Morgan was employed by Unitel, the board, to find equity buyers for Unitel. There was an offer that went around the world; anybody around the world who wanted to make the investment in Unitel could have security assets. AT&T was a bidder for those assets with these banks, the bank consortium: the Bank of Nova Scotia, the Toronto Dominion Bank and the Royal Bank.

We made a successful bid for Unitel. We are in the process of closing the deal and presenting it to the government for a final concurrence. The AT&T deal will involve a financial interest of 50 per cent; we will have a voting interest that is consistent with both the letter and the intent of Canadian law and foreign ownership, which is 20 per cent of an operating company level and 33 per cent of a holding company level.

[Traduction]

**Le sénateur Bonnell:** Vous ne voulez pas que quelqu'un évalue l'efficacité des règles?

**M. Meenan:** Je suis en faveur des règles. Chez AT&T, nous avons l'habitude de traiter avec de nombreux organismes de réglementation; nous avons appris à vivre dans cet environnement. Si le gouvernement canadien trouve que cela est efficace, après avoir examiné la situation, nous nous adapterons à cet environnement.

**Le sénateur Bonnell:** Quel pourcentage?

**M. Meenan:** Puis-je demander à notre directeur des affaires publiques, M. Barnes, de répondre à cette question? Peter passe beaucoup plus de temps à Ottawa que moi.

**M. Peter Barnes, vice-président, affaires publiques, AT&T Canada:** Je puis simplement dire que, compte tenu du degré de spécialisation du secteur des télécommunications, il y aura probablement des changements au CRTC avec le temps. Le Bureau de la concurrence se spécialise dans les questions relatives à la concurrence, et le secteur des télécommunications s'intéresse de plus en plus aux mêmes questions. Avec le temps — dans sept ou dix ans, je ne sais trop —, nous pourrions assister à une stratégie, et le débat glissera progressivement d'une question à l'autre.

Quoi qu'il en soit, certaines ressources et connaissances spécialisées qui existent au CRTC sont essentielles pour assurer le progrès de la concurrence. À un moment donné dans l'avenir, il se pourrait que le Conseil passe la main de façon élégante, mais je pense qu'il faudra probablement que la transition se fasse en douceur et non pas de façon brutale.

**Le sénateur Bonnell:** Il y a quelque temps, le Canadien Pacifique et Rogers Communication Inc. ont renoncé à leurs investissements dans les télécommunications, l'essentiel du contrôle revenant à AT&T. Quel est le pourcentage des actions d'Unitel que vous détenez maintenant?

**M. Meenan:** Au sein d'Unitel, nous faisons partie d'un partenariat à trois: le Canadien Pacifique détenait 48 p. 100 des actions, Rogers 30 p. 100 et AT&T 22 p. 100. Telle était la structure du capital social. L'association n'a pas fonctionné pour un certain nombre de raisons, et les banques ont littéralement pris le contrôle de l'entreprise l'espace de l'été.

Le conseil d'administration d'Unitel a demandé à J.P. Morgan de trouver des acheteurs pour les actions d'Unitel. Un appel d'offres a été lancé dans le monde entier; quiconque dans le monde voulait investir dans Unitel pouvait acquérir des valeurs mobilières. AT&T soumissionnait auprès du consortium bancaire composé de la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Toronto-Dominion et la Banque Royale.

Nous avons été retenus. Nous sommes en train de conclure l'affaire et de la présenter au gouvernement pour approbation finale. Le contrat de AT&T représentera un intérêt financier de 50 p. 100; nous aurons un intérêt délibératif qui est conforme à l'intention et à la lettre de la Loi canadienne, ainsi qu'aux dispositions relatives à la propriété étrangère, soit 20 p. 100 des actions d'une société exploitante et 33 p. 100 des actions d'une société de portefeuille.



## [Texte]

Hence, will have a voting interest which is different from our economic interest. The controlling interest is on the voting shares, not economic shares.

**Senator Bonnell:** If you only have 50 per cent of the value financially, you might not have the fellows on the board to pass 33 per cent. But in actual fact, as far as operating is concerned, you have over 50 per cent of the shares, is that right?

**Mr. Meenan:** Are you asking me if we have 50 per cent of the voting shares?

**Senator Bonnell:** No, I am asking about shares you control. Do you only have 33 per cent?

**Mr. Meenan:** We only have 33 per cent of voting shares.

**Senator Bonnell:** You have the money; he who has the money calls the tune?

**Mr. Meenan:** We have not finalized the proposal to come to the government for approval. We will have the votes consistent with 33 per cent. The board's make-up will be 80 per cent Canadians. We will only have the number of shares of AT&T employees on the board and we will treat the board as an outside board from day one on. I do not believe the management of Unitel will report to the board.

**Senator Bonnell:** Teleglobes now has a monopoly in Canada. Is that correct?

**Mr. Meenan:** Right.

**Senator Bonnell:** They will have it for another two years, I believe. What recommendations do you have besides doing away with the monopoly? Do you think they should have a certain percentage of shares or something, or is there a way of open competition after that?

**Mr. Meenan:** AT&T believes in competition: it does wonders for the consumer and for business. What is good for competition is good for the company. So we believe there should be open competition and on the national level a separation of services.

**Senator Spivak:** You mentioned in your presentation the great need for more capital. I happened to be talking a couple of weeks ago to someone who deals in these capital markets, particularly in the Far East. He told me that there are immense pools of capital there. The bottom line is that they want a high return on investment.

What types of a return on investment have Canadian telecommunication companies been receiving over the past five years? What return on investment has your company received; and what role has your company played in stimulating investment? Finally, should there be tax credits and what is the government's role in that, if any?

## [Translation]

Ainsi donc, nous aurons un intérêt délibératif qui est différent de notre intérêt financier. L'intérêt prépondérant porte sur les actions à droit de vote et non pas sur les parts économiques.

**Le sénateur Bonnell:** Si vous ne détenez que 50 p. 100 de la valeur financière, vous pourriez ne pas amener les membres du conseil à adopter les 33 p. 100. Mais en réalité, en ce qui concerne l'exploitation, vous détenez plus de 50 p. 100 des actions, n'est-ce pas?

**M. Meenan:** Vous voulez savoir si nous détenons 50 p. 100 des actions avec droit de vote?

**Le sénateur Bonnell:** Non, je parle des actions que vous contrôlez. Vous n'en détenez que 33 p. 100?

**M. Meenan:** Nous n'avons que 33 p. 100 des actions avec droit de vote.

**Le sénateur Bonnell:** Vous avez l'argent; celui qui tient les cordons de la bourse ne dicte-t-il pas sa volonté?

**M. Meenan:** Nous n'avons pas mis la dernière main à la proposition qui sera soumise à l'approbation du gouvernement. Notre droit de vote correspondra aux 33 p. 100 des actions que nous détenons. Les membres du conseil seront canadiens à 80 p. 100. Le nombre de nos actions correspondra au nombre d'employés de AT&T qui siègent au conseil, et nous allons considérer ce dernier comme étant un organe extérieur dès le premier jour. Je ne crois pas que la direction d'Unitel sera responsable devant le conseil.

**Le sénateur Bonnell:** Actuellement, Téléglobe dispose d'un monopole au Canada. Est-ce exact?

**M. Meenan:** C'est exact.

**Le sénateur Bonnell:** Il conservera son monopole pendant deux autres années, je crois. Que recommandez-vous en plus de la suppression du monopole? À votre avis, Téléglobe devrait-il avoir un certain pourcentage des actions, ou y a-t-il un moyen d'ouvrir la concurrence après cela?

**M. Meenan:** AT&T croit à la concurrence: elle fait des merveilles pour le consommateur et pour les entreprises. Ce qui est bon pour la concurrence est bon pour la compagnie. Nous croyons donc qu'il faut ouvrir la concurrence et, à l'échelle nationale, séparer les services.

**Le sénateur Spivak:** Dans votre exposé, vous avez parlé du besoin urgent d'obtenir plus de financement. Il m'est arrivé il y a quelques semaines de parler avec quelqu'un qui travaille au sein de ces marchés financiers, surtout en Extrême-Orient. Il m'a dit qu'on y trouve des fonds énormes d'immobilisations, et que les investisseurs là-bas cherchent avant tout un bon rendement.

Pourriez-vous nous préciser quel a été le taux de rendement sur le capital investi des compagnies de télécommunications canadiennes ces cinq dernières années? Quel taux de rendement votre compagnie a-t-elle obtenu, et dites-nous ce qu'a fait votre compagnie pour stimuler l'investissement? Enfin, est-ce qu'on devrait offrir des crédits d'impôt et est-ce que le gouvernement a un rôle à jouer et, dans l'affirmative, lequel?

[Text]

**Mr. Meenan:** First, in terms of investors, Unitel has not had any return on its investment to date. I think that is a part of the issue of the return. There has been no return.

**The Chairman:** Was there any profit after start-up? I agree that you do not expect any profit in the first, second, or third years.

**Mr. Meenan:** I understand that as telcos, it was more than we were anticipating.

**Senator Spivak:** I am surprised you are so favourable to competition.

**Mr. Meenan:** The second part of your question is what returns on investment do we look for? What pay returns?

**Senator Spivak:** What returns are investors in Canadian telecommunications getting on their capital?

**Mr. Meenan:** I think you ought to refer that question to Mr. McLennan at Bell Canada. I can only talk about AT&T.

We look at the returns on equity as approximately 20 per cent, which we feel is a reasonable return on equity to attract shareholders. I go back to the start-up of long-distance companies in Canada; we have not enjoyed those kinds of returns.

As to what role the government should play in looking at the returns on investment, I do not believe government should be looking at returns on investment. I think governments should be looking at how level the playing field is, where people can compete for customers and technology, and in service to customers. The issue of who can provide those services and that technology, that lets customers win, is where I believe the government really ought to be spending its time on.

**Senator Spivak:** You do not think access to capital provides a level playing field as much as others things?

**Mr. Meenan:** No, I do not think the level playing field brings capital. It is the reverse. I want to have it together. I believe the level playing field in open markets will attract people to serve customers. When you serve customers and not telecommunications markets, the customers win, and they are able to compete in it. I am for a fairer marketplace.

**Senator Spivak:** Of course, you are talking about access, being able to get to the marketplace?

**Mr. Meenan:** Exactly.

**Senator Spivak:** With respect to the Internet, what types of cooperation and sharing arrangements between the telephone and cable companies are needed to bring forth the whole network of networks — what kind of facilities? Are bottleneck access

[Traduction]

**M. Meenan:** Quant aux investisseurs, Unitel n'a pas encore réalisé de profits par rapport au capital investi. À mon avis, ce constat fait partie de toute cette question en ce qui concerne le taux de rendement. Il n'y a pas de rendement.

**Le président:** Avez-vous réalisé des profits après le démarrage? Je comprends fort bien que vous ne vous attendez pas à faire des profits pendant la première, deuxième ou troisième année.

**M. Meenan:** Le bilan, compte tenu qu'il s'agit d'une compagnie de télécommunications, a été plus positif que prévu.

**Le sénateur Spivak:** Je suis étonnée de vous voir si en faveur de la concurrence.

**M. Meenan:** Le deuxième volet de votre question porte sur les taux de rendement sur le capital investi? Quel est le taux de rendement qu'on cherche à obtenir?

**Le sénateur Spivak:** Ceux qui investissent dans les compagnies de télécommunications canadiennes, quels taux de rendement sur le capital investi obtiennent-ils?

**M. Meenan:** Je crois que vous devrez plutôt poser cette question à M. McLennan de Bell Canada. Je dois me limiter aux questions qui portent sur la société AT&T.

Nous cherchons à offrir un rendement de l'avoir d'environ 20 p. 100, ce qui est, à notre avis, un rendement intéressant aux yeux des actionnaires. Je me souviens du début des compagnies d'interurbains au Canada; nous n'avons pas obtenu des taux de ce genre.

Quant au rôle que doit jouer le gouvernement dans l'établissement du taux de rendement sur le capital investi, je ne crois pas que le gouvernement devrait intervenir. Je crois plutôt qu'il devrait se pencher sur cette question d'égalité d'accès, là où nous pouvons livrer concurrence pour des clients et la technologie, où on peut offrir des services à nos clients. Je crois que le gouvernement devrait se pencher sur cette question, qui consiste à déterminer qui peut fournir ces services et cette technologie puisque, dans ce cas, c'est le client qui sort gagnant.

**Le sénateur Spivak:** Ne pensez-vous pas que l'accès au capital sert à égaliser les chances tout comme d'autres choses?

**M. Meenan:** Non, ce n'est pas en égalisant les chances qu'on va attirer des capitaux. C'est tout à fait le contraire. Je veux que ces deux éléments arrivent en même temps. Je crois que l'égalité des chances dans un marché ouvert va pousser les gens à servir les clients. Lorsque vous êtes au service des clients, et non pas au service du marché des télécommunications, c'est le client qui sort gagnant, et il peut ensuite faire la concurrence. Je suis en faveur d'un marché plus juste.

**Le sénateur Spivak:** Vous parlez, bien entendu, de l'accès, de l'accès au marché?

**M. Meenan:** Exactement.

**Le sénateur Spivak:** En ce qui concerne l'Internet, quelles sortes d'ententes sont nécessaires pour promouvoir la collaboration et le partenariat des compagnies de téléphone et de câblodistribution afin de faire naître ce réseau des réseaux... quels



[Texte]

issues, such as distribution and third parties provide, to be handled on it, et cetera?

**Mr. Meenan:** I do not believe any current player in Canada, in the U.S., or in Germany can provide everything themselves to bring the information highway to their consumers and their businesses. I believe the companies that will be the winners in the future will be those that learn how to partner and align themselves together to serve customers.

It is a core competency that the companies need in partnering and aligning together to serve customers.

**Senator Spivak:** You mentioned that in terms of global kinds of seamless —

**Mr. Meenan:** Inter-Canadian carriers, absolutely.

**Senator Spivak:** If you look at that, do you think it is open to any level of player? Is not what will eventually happen as this becomes a much more developed industry that a certain size of new entrants will not be able to enter?

**Mr. Meenan:** I think it will be. I think the consumer would lose if we were to put this back to a monopoly or a duopoly thing. The openness of competition is so important. The government should focus itself on the level playing field. When you have a playing field that allows ease of access to entrants, the consumers win.

**Senator Perrault:** How did the CRTC's cost accounting methodology to determine the cost of local telephone services compare with similar cities in the United States? How do you explain the difference in Unitel —

**Mr. Meenan:** I agree with our filing and Unitel's filing on this particular subject. There is a difference, and I think it is up to government to decide there is a difference. We helped Unitel with their filing. We provided witnesses on the American situation.

**Senator Perrault:** More supportive of the position you took?

**Mr. Meenan:** Absolutely.

**Senator Perrault:** And yet you think that it is up to the regulatory bodies in Ottawa to decide whether or not in fact it is right as it presently stands.

Cable companies are now going to provide Internet access interconnects directly and indirectly. Perhaps it will happen so quickly that I will need a new modem. I just purchased a modem three months ago and it is outdated already.

**Mr. Meenan:** It happened to me too, and I am in the industry.

[Translation]

genres d'installations sont nécessaires? Et ces questions qui portent sur les difficultés d'accès, les services fournis par les tierces parties et les compagnies de distribution, comment est-ce qu'on va les régler?

**M. Meenan:** À l'heure actuelle, je ne crois pas qu'il existe un seul joueur au Canada, aux États-Unis ou en Allemagne qui peut tout faire lui-même afin d'apporter à ses abonnés et aux entreprises l'autoroute électronique. À mon avis, les compagnies qui vont être les gagnants de l'avenir sont celles qui apprennent comment établir des partenariats afin de travailler ensemble dans le but de servir les clients.

Les compagnies doivent apprendre comment créer des partenariats et travailler ensemble afin de servir les clients.

**Le sénateur Spivak:** Pour ce qui est d'un tout indissociable, vous avez dit que...

**M. Meenan:** Des télécommunicateurs inter-canadiens, sans aucun doute.

**Le sénateur Spivak:** Croyez-vous que n'importe qui peut y participer? Au fur et à mesure que cette industrie prend de l'expansion, ne croyez-vous pas que les nouveaux venus d'une certaine taille n'y auront pas accès?

**M. Meenan:** Je crois que tout le monde y aura accès. Les consommateurs perdraient beaucoup si jamais on revenait à une situation de monopole ou de duopole. La transparence de cette concurrence est tellement importante. Le gouvernement devrait se pencher sur cette question d'égaliser les chances. En créant une situation qui permette l'accès aux participants, ce sont les consommateurs qui gagnent.

**Le sénateur Perrault:** Pour ce qui est de la méthode de comptabilité analytique préconisée par le CRTC afin de déterminer le coût de la téléphonie locale, comment se compare-t-elle aux villes semblables aux États-Unis? Comment expliquer la différence entre Unitel...

**M. Meenan:** Je suis d'accord avec notre requête et celle d'Unitel sur cette question. Il y a une différence, et je crois qu'il incombe au gouvernement de décider qu'il existe bel et bien une différence. Nous avons donné un coup de main à Unitel pour sa requête. Nous avons fourni des témoins qui ont expliqué ce qui se passe du côté américain.

**Le sénateur Perrault:** Ils appuient davantage la position que vous avez prise?

**M. Meenan:** Absolument.

**Le sénateur Perrault:** N'empêche que vous pensez qu'il incombe aux organes de réglementation ici à Ottawa de trancher.

Les câblodistributeurs vont maintenant fournir les interconnexions permettant l'accès à l'Internet de façon directe et indirecte. Peut-être que cela va se faire si rapidement qu'il me faudra un nouveau modem. J'ai acheté un modem il y a trois mois et déjà, il est désuet.

**M. Meenan:** Cela m'est arrivé aussi, et je travaille au sein de l'industrie.

[Text]

**Senator Perrault:** I am one of those far-sighted citizens. I bought a computer three days before the pentium chip.

In any event, the telephone and cable networks are the most prominently based systems for delivering entertainment. These industries have a high degree of monopoly power, and without competitive safeguards, could they not exercise power over the terms and conditions of access to networks?

How should access to the local loop be ensured? How should access be priced? Which service facilities should be unbundled and which not, and what safeguards are involved?

And finally, in terms of the bundle, what was the competitive safeguard?

**Mr. Meenan:** The general principle would be that monopoly power in bottleneck operations is a cause for concern, and it would be our opinion that government regulatory bodies should be reviewing, just as we put in our text, those areas in order to ensure there is openness and fairness, and reasonable costing of those facilities in order to allow competition to flourish. When competition flourishes, customers win.

**Senator Perrault:** You are reiterating your previous position, which I agree with.

**Senator Atkins:** First of all, let me say that Unitel is very fortunate to have AT&T. I hope they get the approvals which are necessary to make the company work?

**Mr. Meenan:** Thank you, senator.

**Senator Atkins:** Teleglobe, as I understand it, announced they are not going to apply for monopoly in 1997. So I do not think that is an issue, at least maybe not.

**Mr. Meenan:** We have a concern with the timing that they would like to have — they do not want to be a monopoly but want a long transition period during which they would be a monopoly.

**Mr. Barnes:** We understand that we will see more customers after the transition period; our Stentor base of customers should expand. At the moment, 80 per cent of the marketplace is locked in for a period.

**Senator Atkins:** Is this after the 1997 date?

**Mr. Barnes:** After 1997. So the issue is how long do you lock in? Frankly, our initial reaction to their position, which is to do away with the monopoly, obviously is quite favourable.

When we started reading the conditions, we worried about what it meant. Hence, our restatement of our need for full and open competition as soon as possible.

[Traduction]

**Le sénateur Perrault:** Mais moi, je fais partie de ces citoyens qui voient loin. J'ai acheté un ordinateur trois jours avant la puce de pentium.

De toute façon, ce sont les compagnies de téléphonie et de câblodistribution qui sont les mieux placées pour offrir tout ce qui a trait au divertissement. Ces industries sont plutôt monopolistiques et, sans les sauvegardes de concurrence, elles pourraient avoir une influence sur l'établissement des conditions d'accès au réseau, n'est-ce pas?

Comment est-ce qu'on devrait garantir l'accès au circuit local? Comment établir le prix de cet accès? Quand faut-il prévoir une tarification séparée pour un service donné, et quand est-ce que cela n'est pas nécessaire? Quelles sauvegardes entrent en ligne de compte?

Et enfin, pour ce qui est du groupement, quelle était la sauvegarde de concurrence?

**M. Meenan:** En général, tout monopole dans le domaine du service de convergence est inquiétant, et nous croyons que les organes de réglementation du gouvernement devraient examiner, comme on le dit dans notre texte, ces facteurs afin de s'assurer que tout se déroule de façon transparente et équitable et que le coût d'accès à ces services soit raisonnable afin de permettre une concurrence florissante. Lorsque la concurrence prospère, ce sont les clients qui en sortent gagnants.

**Le sénateur Perrault:** Vous répétez un point de vue que vous avez déjà exprimé et avec lequel je suis tout à fait d'accord.

**Le sénateur Atkins:** Premièrement, permettez-moi de dire que la société Unitel est très chanceuse d'avoir la société AT&T. J'espère que cette compagnie va recevoir l'approbation nécessaire qui lui permettra de fonctionner.

**M. Meenan:** Merci, sénateur.

**Le sénateur Atkins:** Téléglobe, si j'ai bien compris, a annoncé qu'elle ne va pas soumettre une demande de monopole en 1997. Alors, il n'y aura pas de problèmes; du moins, je ne le crois pas.

**M. Meenan:** C'est surtout son échéancier qui nous préoccupe... c'est-à-dire, cette compagnie ne veut pas être un monopole, mais cherche à obtenir une longue période de transition pendant laquelle elle sera un monopole.

**M. Barnes:** Nous comprenons qu'on devrait obtenir plus de clients suite à cette période de transition; le nombre de nos clients de chez Stentor devrait s'accroître. À l'heure actuelle, 80 p. 100 du marché est bloqué pour une certaine période.

**Le sénateur Atkins:** Vous voulez dire après 1997?

**M. Barnes:** Après 1997. Alors la question, c'est la durée de cet engagement. Au tout début, nous étions, bien entendu, tout à fait d'accord avec leur demande, c'est-à-dire d'éliminer le monopole.

Cependant, en lisant les conditions, nous avons commencé à nous inquiéter de son interprétation. C'est pour cette raison que nous avons énoncé, encore une fois, la nécessité d'une concurrence complète et transparente aussitôt que possible.



[Texte]

**Senator Atkins:** We talk about the requirement of large pools of capital and foreign investment, but even if you raise the foreign ownership level of 49 per cent, is that going to attract the kind of capital we are talking about or not? Are foreign investors going to be looking for controlling shares?

**Mr. Meenan:** I think they are going to be looking for more control in raising foreign ownership restrictions. However, I also believe it is going to have the effect of companies wanting to partner more and working together to serve customers. So I think the whole thing places together that opening of foreign ownership to attract capital.

At the same time, it also shows a willingness on the part of the government's regulatory bodies to want to partner with people, and that is the way you are going to deliver on the Information Highway. That is the belief.

**Senator Atkins:** Is it fair to assume the 49 per cent is not the kind to attract the capital?

**Mr. Meenan:** We have not taken a position on that. Our position is that 49 per cent is better than 33 per cent.

I welcome the chairman's comments that you are going to the U.K. in January. I think it is important that the U.S., U. K. and Canada begin to think of accepting openness in this area. I applaud going to the U.S. and U.K. in this particular area.

**The Chairman:** We were in Washington officially, but not at the White House. Mr. Mike Nelson spoke to us at the embassy. He said that he had read our act and believes that it promotes competition. He said he hoped that the Senate and the House of Representatives, when they were in conference in the United States, could produce something as pro-competitive as our current Canadian piece of legislation.

However, recently Mr. McLennan, the President and CEO of Bell Canada, made the statement that Canadian telephone and cable companies are consistently lagging behind. In your view, is that true? And if so, in what way?

**Mr. Meenan:** I do not think Canada is lagging behind at this particular point in time. I do not know the context Mr. McLennan said that in, but I would not agree that Canada is lagging behind.

I think Canada is making progress along the way. They are going as fast as we would like to see. In many ways, at this particular point in time, Canada is keeping up with other countries.

**The Chairman:** What about the elimination of the local telephone service agreement on subsidies?

**Mr. Meenan:** We are waiting for a ruling to come. We want the elimination of subsidies. We want fair and open markets. We want the elimination of bottlenecks. In order for competition to flourish, you cannot have monopoly power, uncompetitive power. It does not work.

[Translation]

**Le sénateur Atkins:** Nous parlons de cette nécessité d'avoir accès aux importants fonds d'immobilisation et à l'investissement étranger, mais même si le niveau de propriété étrangère dépasse la barre de 49 p. 100, est-ce que cela va attirer le genre de capital qu'il nous faut? Et les investisseurs étrangers, vont-ils vouloir devenir des actionnaires majoritaires?

**M. Meenan:** Je crois qu'ils vont chercher des moyens leur permettant d'éliminer les limitations de propriété étrangère. Cependant, je crois que cette situation va également encourager les compagnies à établir plus de partenariats et à collaborer afin de servir les clients. Somme toute, en rendant la propriété étrangère plus accessible, on va attirer les fonds requis.

En même temps, cela montre également la volonté des organes de réglementation du gouvernement de créer des partenariats avec les gens, et c'est comme ça que vous allez pouvoir créer votre autoroute électronique. C'est ce que nous croyons.

**Le sénateur Atkins:** Est-il juste de présumer que 49 p. 100 n'est pas du genre à attirer le capital?

**M. Meenan:** Nous n'avons pas adopté de position à ce sujet. D'après nous, 49 p. 100 vaut mieux que 33 p. 100.

Je me réjouis des commentaires du président selon lesquels vous allez au Royaume-Uni au mois de janvier. Je crois qu'il est important que les États-Unis, le Royaume-Uni et le Canada commencent à songer à accepter plus d'ouverture dans ce domaine. J'applaudis le fait d'aller aux États-Unis et au Royaume-Uni dans ce cas particulier.

**Le président:** Nous étions à Washington de façon officielle, mais nous ne sommes pas allés à la Maison Blanche. M. Mike Nelson nous a parlé à l'ambassade. Il nous a dit qu'il avait lu notre loi et qu'il croit qu'elle va promouvoir la concurrence. Il a dit qu'il espérait que le Sénat et la Chambre des représentants, lorsqu'ils siégeaient aux États-Unis, puissent produire un texte aussi pro-concurrence que notre législation canadienne actuelle.

Par contre, M. McLennan, le pdg de Bell Canada, a déclaré récemment que les compagnies de téléphone et les câblodistributeurs canadiens sont toujours à la traîne. D'après vous, est-ce vrai? Et dans l'affirmative, de quelle façon?

**M. Meenan:** Je ne crois pas que le Canada soit à la traîne en ce moment. Je ne sais pas dans quel contexte M. McLennan l'a dit, mais je ne suis pas d'accord pour dire que le Canada tire de l'arrière.

Je crois que le Canada fait des progrès en cours de route. Il avance aussi rapidement qu'on le voudrait. De plusieurs façons, à ce moment-ci en particulier, le Canada se maintient face aux autres pays.

**Le président:** Que pensez-vous de l'élimination de l'entente sur les subventions du service téléphonique local?

**M. Meenan:** Nous attendons toujours une décision. Nous voulons l'élimination des subventions. Nous désirons des marchés justes et ouverts. Nous voulons éliminer les goulots. Pour que la concurrence puisse s'épanouir, il ne faut pas qu'il y ait de monopole, une force non concurrentielle. Cela ne fonctionne pas.

[Text]

**Mr. Barnes:** I think there is a distinction to be made between the regulatory objectives of the Telecommunications Act and how its application affects the local area. It takes time to get the right balance in regulatory decisions; we have seen the CRTC's decision in the last month where they are factoring base rate increases over a period of years.

I agree with the statement from the person in Washington vis-à-vis the content of the act. I think it is one thing we have done; the other is that we are seeking to progress. It is taking months and years, but it is moving in the right direction.

Certainly the legislative framework with the focus on competition gives ample liberty to policymakers and regulators to move competition forward.

**Senator Johnson:** If I could be a little regional for a minute and ask you how your operations are going in the west, especially Winnipeg? I am curious to know what plans you might have in the region of the country, particularly Manitoba?

**Mr. Meenan:** Winnipeg is a wonderful story for AT&T, as I hope you know. We have opened up a customer care centre in Winnipeg.

**Senator Johnson:** I am curious to know how that is working.

**Mr. Meenan:** It is called Transtech. We have added approximately 650 jobs in Winnipeg over the past two years. It is a state-of-the-art facility. It is attracting multinational telemarketing at this point in time. We are bringing business into Winnipeg.

Actually, Winnipeg at its origin is the back office for Unitel; it was the service centre and telemarketing centre for Unitel. AT&T has this expertise in telemarketing; it is called American Transtech. It is one way where AT&T's technology and expertise helped Unitel in the marketplace. So it is one of our prime locations here in Canada.

**The Chairman:** When we were in the United States, two economists appeared before us and talked an awful lot about auctioning off spectrum. That is the Americans do it. I want to know what your views are on the way that we do it in Canada; having Industry Canada have the 17 applicants send in their information and they will pick the top six and so on.

Should we be looking at auctioning in Canada; what system do you prefer, and are there any benefits to the auctioning system?

**Mr. Meenan:** First, I do not believe that the auction or one-time price should be much different from a pay-as-you-go kind of thing, going forward, and hopefully the people who thought about this realize that the NPV of stream of payments should be equal to the auction price.

[Traduction]

**M. Barnes:** Je crois qu'il faut faire la distinction entre les objectifs réglementaires de la Loi sur les télécommunications, et la mesure dans laquelle son application peut toucher le secteur local. Il faut du temps pour en arriver à un juste équilibre dans les décisions réglementaires; nous l'avons constaté lors de la décision du CRTC le mois passé, lorsqu'ils ont prévu des augmentations du taux de base sur plusieurs années.

Je suis d'accord avec la déclaration de la personne à Washington, pour ce qui est du contenu de la loi. Je crois que c'est une chose que nous avons accomplie; l'autre, c'est que nous voulons faire des progrès. C'est une question de mois et d'années, mais nous avançons dans la bonne voie.

Il est certain que le cadre législatif, avec son accent sur la concurrence, permet amplement aux décideurs et aux régulateurs de faire avancer la concurrence.

**Le sénateur Johnson:** J'aimerais revenir aux régions pour un instant et vous demander comment se passent vos opérations dans l'Ouest, plus particulièrement à Winnipeg? J'aimerais savoir quels sont vos plans pour cette région du pays, plus particulièrement le Manitoba?

**M. Meenan:** Winnipeg est un cas exemplaire pour AT&T, et j'espère que vous êtes au courant. Nous avons créé un centre de services à la clientèle à Winnipeg.

**Le sénateur Johnson:** J'aimerais savoir comment cela se passe.

**M. Meenan:** Ce centre s'appelle Transtech. Nous avons créé environ 650 emplois de plus à Winnipeg au cours des deux dernières années. Ce sont des installations à la fine pointe de la technologie. En ce moment, ce centre attire le télémarketing multinational. Nous attirons les affaires à Winnipeg.

En fait, Winnipeg était à l'origine un siège d'Unitel; c'était le centre de services et de télémarketing pour Unitel. AT&T a cette expertise en télémarketing; son centre s'appelle American Transtech. C'est l'une des manières dont la technologie et l'expertise de AT&T ont aidé Unitel sur le marché. Donc, c'est l'un de nos meilleurs emplacements ici, au Canada.

**Le président:** Lorsque nous étions aux États-Unis, deux économistes ont comparu devant nous et ont beaucoup parlé de mettre le spectre aux enchères. C'est ainsi que les Américains le font. J'aimerais savoir ce que vous pensez de notre manière d'agir au Canada; le fait qu'Industrie Canada ordonne aux 17 demandeurs d'envoyer leurs données pour qu'il puisse ensuite choisir les six premiers, et cetera.

Devrait-on songer à la vente aux enchères au Canada? Quel système préférez-vous, et est-ce qu'il y a des avantages au système de vente aux enchères?

**M. Meenan:** Premièrement, je ne crois pas que procéder par voie d'enchère ou par prix unique devrait être bien différent d'un système de versement au fur et à mesure, allant de l'avant, et espérons que les gens qui y ont songé se sont rendu compte que la valeur actuelle nette de la série de versements devrait être égale au prix de l'enchère.



*[Texte]*

I also believe, though, that if we were to auction in Canada it might inhibit new competitors, because it is hard for competitors to be able to afford these licences, which are expensive, at a particular point in time. I think in the U.S., the carriers paid \$7 billion for those PCS frequencies.

**The Chairman:** We could use that money for research and development in telecommunications?

**Mr. Meenan:** The question goes back to everything we are talking about: Where does that money come, if that is an upfront charge to new entrants like Telezone?

**The Chairman:** It is upfront in the United States in the auction system.

**Mr. Meenan:** But in the United States, bigger companies bid for those; not the Telezones, Microcells, and those kinds of companies.

And as I understand it, what the regulatory body is trying to do in Canada is open up more competition for frequencies and cellular frequencies, and they are inhibiting the entrenched cellular providers from going up to the PCS frequencies.

So my concern would be, if you did the auction here, that it would be in addition to that \$12 billion that I talked about, and it would be very difficult to raise.

**The Chairman:** As a corollary of that, what would you say about substantially increasing the licence fees for spectrum and using some of that money for research and development?

**Mr. Barnes:** The licence fees in Canada are considerably higher than they are in the U.S. for similar applications. We are talking orders of magnitude greater, so that the cellular companies in Canada in total, between the two of them, are probably paying close to \$45 or \$50 million a year in licence fees. In the U.S., a comparable figure would be in the \$1 or \$2 million range. So there is a very significant difference.

That is what Jim was talking about when he was talking about the net present value of an auction amount versus the cashflow from a licence fee.

The other thing that existed in the U.S., which did not come about in Canada, was that there was a lot of criticism in the U.S. when the cellular licences were initially given out because people flipped the licence — sold it — without building the networks, which has not happened in Canada. So there has not been the criticism of the licensing situation.

You have a smaller pool of capital, high licence fees compared to lower licence fees. One of the concerns is that if you have a limited pool of capital and want to invest in building infrastructure, the estimates I have seen for building out of PCS infrastructure range from \$700 million to \$1 billion per full-size licence. If on top of that you were to add auction fees upfront, it could delay the introduction of the infrastructure and the corollary research and development.

*[Translation]*

Par contre, je crois aussi qu'en faisant de la mise aux enchères au Canada, on pourrait couper l'herbe à de nouveaux concurrents, parce qu'il est difficile pour eux de payer ces licences qui coûtent cher, à un moment donné. Je crois qu'aux États-Unis, des entreprises ont versé 7 milliards de dollars pour obtenir ces fréquences PCS.

**Le président:** Pourrait-on se servir de ces fonds pour la recherche et le développement des télécommunications?

**M. Meenan:** Ce qui nous ramène au cœur du débat: d'où vient cet argent, est-ce que ce sont des coûts initiaux pour les nouveaux concurrents tels que Telezone?

**Le président:** C'est un coût initial du système de mise aux enchères aux États-Unis.

**M. Meenan:** Mais aux États-Unis, ce sont les grandes entreprises qui font ces offres-là; ce ne sont pas les Telezones, Microcells et ce type d'entreprises.

Si j'ai bien compris, l'organisme de réglementation au Canada tente d'ouvrir la concurrence pour les fréquences et les fréquences cellulaires, et il interdit l'accès aux fréquences PCS aux fournisseurs cellulaires indélogeables.

Ce qui me préoccupe, donc, c'est que si vous faisiez de la mise aux enchères ici, ce serait en plus des 12 milliards de dollars dont j'ai parlé, et que ce serait très difficile de recueillir ces fonds.

**Le président:** En corollaire, que diriez-vous d'une augmentation importante des droits de licence pour le spectre, et de l'utilisation d'une partie de ces fonds pour la recherche et le développement?

**M. Barnes:** Les droits de licence au Canada sont beaucoup plus élevés qu'aux États-Unis, pour le même type d'applications. Nous parlons d'ordres de grandeur plus importants. Il en résulte que les compagnies de téléphone cellulaire au Canada versent probablement, au total, les deux ensemble, près de 45 ou 50 millions de dollars par année en droits de licence. Aux États-Unis, un chiffre comparable serait de l'ordre de 1 à 2 millions de dollars. Il y a donc une très grande différence.

C'est ce que disait Jim lorsqu'il parlait de la valeur actuelle nette d'une enchère, par rapport à l'encaisse liée au droit de licence.

L'autre chose qui a existé aux États-Unis, et qui n'a pas vu le jour au Canada, c'est qu'il y a eu beaucoup de critiques aux États-Unis lorsque les licences pour les cellulaires ont été octroyées, parce que les gens revendaient la licence sans bâtir de réseau, ce qui n'a pas été le cas au Canada. Donc, il n'y a pas eu de critiques quant à l'octroi de licences.

Vous avez moins de capitaux et des droits de licence plus élevés par comparaison. L'ennui, c'est que si vous n'avez que peu de capitaux et que vous voulez investir dans l'infrastructure, les estimations que j'ai vues pour ce qui est de bâtir une infrastructure PCS varient entre 700 millions et 1 milliard de dollars pour une licence complète. Si, en plus, vous deviez rajouter des droits initiaux d'enchères, l'introduction de l'infrastructure pourrait être différée, ainsi que la recherche et le développement.

[Text]

So it is a tough call, but I think all of those factors have to be calculated in order to make a reasoned assessment.

**The Chairman:** Thank you very much. We have deeply appreciated a very excellent presentation. You have been very helpful to us in what we are trying to study, and we will send you a copy of our report when it is completed.

**Mr. Meenan:** We appreciate the opportunity. Thank you.

**The Chairman:** I would like to extend a cordial welcome to the Canadian Cable Television Association and its President and Chief Executive Officer, Mr. Richard Stursberg. We look forward to your presentation, following which we will have a few questions for you. The floor is yours.

**Mr. Richard Stursberg, President and Chief Executive Officer, Canadian Cable Television Association:** It is a pleasure for us to be here this afternoon and have an opportunity to talk to you about these questions. We are happy to respond to any of the questions on the list that you sent to us, but I thought we might focus in our opening remarks on the convergence issue. I would like to make a few brief points about it. We have circulated a briefing note on the subject of convergence.

The fundamental issues from our point of view are the terms and conditions that will underpin competition between the telephone companies and the cable television industry. To be able to explain the issue, it is important to understand the differences in technology between the two types of industries.

Cable television is essentially a one-way service. It picks up a television signal, whether from a satellite, over the air or on a close-circuit feed, and sends it out to a customer.

Telephone service is, of course, a two-way service; you have to be able to send and receive messages. What this means is that anybody who wants to enter the cable television business, so long as they have a licence, can just simply build their plant and offer their service. They do not require anything from the cable television industry. That is different from entry into the local telephone business.

If I want to start a local telephone company, I have to be able to connect my company's lines with the lines of the incumbent telephone company. If I were to offer you a telephone service, but said, "Unfortunately, you can only phone the people on my network and nobody on the Bell telephone network", I do not think I would sell much telephone service.

I have to be able to do what we call "interconnecting"; and I have to be able to interconnect my new company with the existing telephone companies, in this case Ontario Bell.

If the telephone companies block these interconnections or deny these interconnections to the new player, they can effectively frustrate entry and stop competition from happening. This fundamental asymmetry is at the root of our concerns. As I say, anybody who wants to enter the cable television business, so long

[Traduction]

Il est donc difficile de trancher, mais je crois qu'il faut tenir compte de tous ces facteurs si l'on veut faire une évaluation raisonnée.

**Le président:** Merci beaucoup. Nous avons beaucoup apprécié votre excellente présentation. Vous nous avez beaucoup aidés dans notre examen, et nous vous enverrons une copie de notre rapport, lorsqu'il sera terminé.

**M. Meenan:** Nous apprécions cette occasion. Merci.

**Le président:** J'aimerais souhaiter la bienvenue à l'Association canadienne de télévision par câble et à son président-directeur général, M. Richard Stursberg. Nous attendons avec impatience votre présentation; nous vous poserons ensuite quelques questions. Je vous cède la parole.

**M. Richard Stursberg, président-directeur général, Association canadienne de télévision par câble:** Nous sommes très heureux d'être ici cet après-midi et d'avoir l'occasion de vous parler de ces questions. Nous voulons bien répondre à n'importe quelle question sur la liste que vous nous avez envoyée, mais je croyais concentrer notre discours liminaire sur la question de la convergence. J'aimerais soulever quelques points rapides à ce sujet. Nous avons distribué une note d'information sur la convergence.

À notre avis, les questions fondamentales sont les modalités qui sous-tendent la concurrence entre les compagnies de téléphone et l'industrie de la câblodiffusion. Pour expliquer la question, il faut comprendre les différences technologiques entre les deux types d'industries.

La télévision par câble est essentiellement un service unidirectionnel qui capte un signal de télévision provenant soit d'un satellite, soit des ondes, soit d'une source en circuit fermé et la transmet au client.

Le service téléphonique est évidemment un service bidirectionnel; il faut pouvoir transmettre et recevoir des messages. Donc, toute personne qui veut se lancer dans la câblodistribution peut tout simplement construire un bâtiment et offrir son service, pourvu qu'elle ait une licence. Elle n'a besoin de rien de la part de l'industrie de la câblodiffusion. C'est différent pour quelqu'un qui veut percer le marché du service téléphonique local.

Si je veux mettre sur pied une compagnie de téléphonie locale, je dois pouvoir connecter les lignes de ma compagnie à celles de la compagnie déjà en opération. Si je vous offrais un service téléphonique en vous disant: «Malheureusement, vous ne pouvez appeler que les personnes abonnées à mon réseau et personne abonné au réseau Bell», je ne vendrais pas beaucoup mon service téléphonique.

Je dois pouvoir assurer «l'interconnexion», et je dois pouvoir interconnecter ma nouvelle compagnie à celle qui existe déjà, dans ce cas-ci, à Bell Ontario.

Si les compagnies de téléphone bloquent ces interconnexions ou refusent de les accorder à un nouveau venu, elles peuvent créer des obstacles à l'entrée sur le marché et empêcher la concurrence. Cette asymétrie fondamentale est au coeur de nos préoccupations. Comme je l'ai déjà dit, toute personne qui veut mettre sur pied



*[Texte]*

as they have a licence, can do so, and there is nothing the cable television industry can do to block it. For people, however, who want to enter the local telephone business, we must have arrangements with the telephone company or there is no entry.

Our position is based on three or four fundamental principles. First, there should be reciprocal entry between ourselves and the telephone companies into each other's lines of business. Secondly, there should be no head starts for either party. In other words, we should create an arrangement such that both parties get into the other person's business at the same time. This is complicated by the fact that for us to be able to enter their business, we have to be able to interconnect with their networks. And these interconnection arrangements are not altogether straightforward. In fact, there are very few jurisdictions right now in the world where there are working interconnection arrangements for competitive local telephone service.

What must happen is that the CRTC has to conduct a series of inquiries to determine what the technical arrangements will be; how much we will pay the telephone companies for the interconnection arrangement; and who will enjoy access to the subsidies that permeate the telephone business.

Once those rules are made, and once the telephone companies have filed tariffs incorporating those rules, then we can enter the local telephone business. Once those tariffs are filed and agreed to by the commission to allow us to enter the local telephone business, the telephone companies should be allowed to apply for cable television licences.

The danger would be, of course, that if they are allowed to apply for cable television licences in advance of those rules being in place, then of course they will enjoy a head start. At that point, their economic incentive will be to drag their feet with respect to the provisioning of these interconnections arrangements, because while they will be in our business, we will not be in theirs, and that will be put them in a much better economic situation.

Thirdly, everybody should play by the same rules. In the cable television business, most of the rules that apply to us are there to be able to support the Canadian broadcasting system. All of the rules associated with priority carriage, with tiering and linkage rules, the predominance tests, which American services we can carry or not carry, the contributions to the community channel, the contributions to the program production funds, are all there essentially to support Canadian broadcasting, and so they are there for cultural reasons.

Our view is that if anybody wants to compete against us, that is fine. However, for reasons of competitive equity, and just as importantly for reasons of ensuring there is no erosion of support to the Canadian broadcasting system and to Canadian cultural life, they should bear the same burdens.

*[Translation]*

une compagnie de câblodiffusion peut le faire pourvu qu'elle détienne une licence, et l'industrie de la câblodiffusion ne peut rien faire pour l'en empêcher. Cependant, les personnes qui veulent mettre sur pied une compagnie de téléphonie locale doivent signer des ententes avec la compagnie de téléphone, sinon l'entrée est bloquée.

Notre position est fondée sur trois ou quatre grands principes. D'abord, l'entrée des câblodistributeurs et des compagnies de téléphone sur le marché de l'autre devrait être réciproque. Deuxièmement, aucun des intéressés ne devrait être avantagé. En d'autres mots, nous devons négocier une entente qui permettrait aux deux intéressés d'entrer sur le marché de l'autre en même temps. C'est là que les choses se compliquent pour nous, parce que pour percer le marché, nous devons être en mesure d'interconnecter nos services à leurs réseaux. De plus, ces ententes d'interconnexion ne sont pas simples. En fait, à l'heure actuelle, il y a très peu d'endroits au monde où sont en place des ententes d'interconnexion pour assurer la concurrence au niveau du service téléphonique local.

Le CRTC doit mener une série d'études pour déterminer la structure des ententes techniques, le montant à payer aux compagnies de téléphone pour les ententes d'interconnexion, et qui aura accès aux subventions qui existent dans l'Industrie téléphonique.

Une fois que ces règles seront en place et que les compagnies de téléphone auront déposé des tarifs pour l'incorporation de ces règles, nous pourrions percer le marché du service téléphonique. Une fois que les tarifs nous permettant d'entrer sur le marché du service téléphonique seront déposés et approuvés par le conseil, les compagnies de téléphone devraient être autorisées à demander une licence de câblodiffusion.

Évidemment, il y a un danger. Si elles sont autorisées à les demander avant la mise en place de ces règles, elles auront une longueur d'avance. À ce moment-là, elles auront intérêt, du point de vue économique, à retarder la signature d'ententes d'interconnexion, car elles auront percé notre marché, mais nous ne l'aurons pas encore fait. Pour cette raison, elles seront avantagées au plan économique.

Troisièmement, tout le monde devrait suivre les mêmes règles du jeu. Dans l'industrie de la câblodiffusion, la majorité des règles qui nous régissent sont là pour soutenir le système canadien de radiodiffusion. Toutes les règles concernant la distribution prioritaire, l'étagement et l'assemblage, les essais de prédominance, les services américains que nous sommes autorisés à diffuser ou non, les contributions au canal communautaire et les contributions au fonds pour la réalisation de programmes sont là essentiellement pour soutenir la radiodiffusion au Canada; ces règles existent donc pour des raisons culturelles.

C'est bien si on veut nous faire concurrence. Cependant, pour des raisons d'équité concurrentielle et, ce qui est aussi important, pour veiller à ce qu'il n'y ait pas d'érosion au niveau de l'appui au système canadien de radiodiffusion et de la vie culturelle canadienne, tous devraient porter les mêmes fardeaux.

[Text]

There is one very specific instance of this that has become controversial over the last little while. You were talking about ownership rules. Right now, both the telephone companies and the cable companies are subject to essentially the same set of ownership rules, with one exception: the telephone companies in Canada controlled by GTE out of the United States. GTE controls BCTel and they control Quebec Tel; they control them through a holding company called Anglo-American Holdings and they own 51 per cent of those companies.

For purposes of telecommunications, those companies have been grandfathered in the sense that when the telecommunications ownership rules were imposed in 1987, people said, "Nevertheless, you have been in the business; you can carry on in the telecommunications business." BCTel and Quebec Tel are now saying that they would like to be able to get into the cable television business. People say: "You cannot do that. You are not Canadian-owned and controlled; therefore, you do not meet the ownership tests in the Broadcasting Act." Their reply is that they should be allowed to.

Our view is that people should play by the same set of rules. If we are obliged to respect these rules with respect to foreign ownership, and we think it is good that these systems be Canadian-owned, they should too. If they are to compete against us with the 51 per cent of ownership, the difficulty will be that they will have significantly better access to capital than we will. Between a relatively small industry like the cable television industry and a very large industry like the telephone industry, access to capital questions are absolutely crucial.

The final point I would like to make is that we think it should guarantee there are no cross-subsidies in terms of either party's entry into the other's business, whether the telephone companies into cable entry or cable companies into telephone services. Above all, we believe the system's rules should be the same for everybody and that there should be no head starts.

Ideally, everybody plays by the same rules, whether ownership or contribution to Canadian culture, and both sides operate through separate subsidiaries. If that happens, you are likely to have effective sustainable long-term competition and that will be to the benefit of both Canadians customers and Canadian business.

**The Chairman:** Thank you very much. Most large Canadian companies today are downsizing and are cutting out layers of bureaucracy to try to cut their costs and provide the customer with better services at lower costs.

You suggesting that there be a subsidiary company that is going to have a duplication of officers and a duplication of this, and it sounds like you are once again going to be putting a heavy burden on the consumer to pay more for this extra service. That is my first area of concern.

[Traduction]

Il y a un exemple précis qui est devenu un sujet controversé depuis quelque temps. Vous avez mentionné les règles de propriété. À présent, les compagnies de téléphone et les compagnies de câblodiffusion sont assujetties essentiellement aux mêmes règles concernant la propriété, exception faite de ceci: les compagnies de téléphone au Canada sont sous le contrôle de GTE, aux États-Unis. La société GTE contrôle BCTel ainsi que Québec Tel par le truchement d'une société de portefeuille appelée Anglo-American Holdings, et elle détient 51 p. 100 de ces compagnies.

Aux fins des télécommunications, ces compagnies sont protégées en vertu d'une clause des droits acquis au sens où lorsque les règles régissant la propriété dans le domaine des télécommunications ont été imposées en 1987, on leur a dit: «Vous étiez déjà dans le domaine; vous pouvez poursuivre vos activités dans le domaine des télécommunications.» BCTel et Québec Tel disent maintenant vouloir se lancer sur le marché de la câblodiffusion. On leur dit: «Vous n'y êtes pas autorisés. Vous n'appartenez pas à des intérêts canadiens et vous n'êtes pas sous contrôle canadien; par conséquent, vous ne satisfaites pas aux critères de propriété prévus dans la Loi sur la radiodiffusion.» Leur réponse est qu'ils devraient être autorisés à le faire.

Nous croyons que tout le monde devrait respecter les mêmes règles du jeu. Si nous devons respecter ces règles sur la propriété étrangère, et nous croyons que c'est une bonne chose que ces systèmes appartiennent à des intérêts canadiens, ils devraient être obligés de faire pareil. S'ils sont autorisés à nous faire concurrence en détenant 51 p. 100 de ces compagnies, ils auront un meilleur accès aux capitaux que nous, et c'est là le problème. Entre une industrie comme la câblodiffusion qui est assez petite et une très grande industrie comme celle du téléphone, les questions touchant l'accès aux capitaux sont primordiales.

J'aimerais soulever un dernier point. Il faut, à notre avis, s'assurer qu'il n'y a pas d'interfinancement qui favoriserait l'entrée d'une entreprise sur le marché de l'autre, que ce soit les compagnies de téléphone qui percent le marché de la câblodiffusion ou les câblodistributeurs qui se lancent dans le domaine du service téléphonique. Nous croyons surtout que tout le monde devrait être assujéti aux mêmes règles et que personne ne devrait avoir une longueur d'avance.

Idealement, tout le monde respectera les mêmes règles au niveau de la propriété ou de la contribution à la culture canadienne, et les opérations des deux groupes passeront par des filiales distinctes. Si cela se produit, il y aura très probablement une concurrence efficace et durable à long terme qui sera avantageuse pour les clients canadiens et les sociétés canadiennes.

**Le président:** Merci beaucoup. La majorité des grandes sociétés canadiennes se rationalisent et éliminent des paliers de bureaucratie afin de réduire leurs dépenses et fournir de meilleurs services aux clients à des coûts inférieurs.

Vous suggérez la mise sur pied d'une filiale avec ses propres agents et structure en plus; on dirait qu'encore une fois, vous allez imposer un lourd fardeau aux consommateurs qui devront payer ces services additionnels. C'est ma première préoccupation.



## [Texte]

My second question, and my fundamental question is: Is there competition in cable now?

**Mr. Stursberg:** There is competition in cable right now.

**The Chairman:** With other cable companies?

**Mr. Stursberg:** No, not between cable companies but between cable companies and alternative sources of programming. The ability to be able to put an antenna up means that you can get your television programming from somebody else. People have been getting television programming through so-called master antenna television systems for a considerable period of time as an alternative to cable; they have been getting them just with regular rabbit ears over the air; they have been getting them off satellites for some considerable period of time. People go down to the video stores and buy programming and so on. That level of competition is increasing.

Beginning this month past, Expressvu, the direct-to-home satellite provider, has already begun to sell services. We fully expect that there will be other direct-to-home competitors coming into the market next year.

**The Chairman:** What is your cable penetration in Canada now?

**Mr. Stursberg:** We have penetrated to the level of about 81 per cent of the total Canadian population.

**Senator Atkins:** In New Brunswick, is there not a threat to the cable company through the Bell system putting in their own survey?

**Mr. Stursberg:** Yes. In New Brunswick, New Brunswick Tel, which is actually an independent telephone company although it is controlled through it a holding company by Bell, through BRUNCOR Inc., has been very aggressively installing fibre and coaxial cables and have made it very clear that they want to compete with the cable industry.

**Senator Atkins:** Is that not the biggest threat you have?

**Mr. Stursberg:** The biggest threat over time is certainly going to be the telephone companies. It is important to scope the relative size of the two industries. The cable television industry's total revenues this year will be about just you over \$2 billion.

**The Chairman:** What does that mean in terms of return on investment?

**Mr. Stursberg:** Our returns on investment are approximately the same as those of the telephone industry.

**The Chairman:** What is your return?

**Mr. Stursberg:** We are dealing with a slightly different basis, but I will give Mr. Watt the opportunity to explain.

**Mr. Dave Watt, Senior Vice-President, Economics, Technology and Telecommunications, Canadian Cable Television Association:** Our calculation is a return on net fixed

## [Translation]

Deuxièmement, ma question fondamentale est la suivante: y a-t-il de la concurrence dans l'industrie de la câblodiffusion à l'heure actuelle?

**M. Stursberg:** Il y a de la concurrence dans l'industrie à présent.

**Le président:** Entre les compagnies de câblodiffusion?

**M. Stursberg:** Non, la concurrence n'est pas entre les compagnies de câblodiffusion, mais entre les compagnies de câblodiffusion et les autres sources de programmation. Être en mesure de monter une antenne signifie qu'on peut obtenir sa programmation de quelqu'un d'autre. Certaines personnes obtiennent la programmation d'un soi-disant système d'antenne réceptrice commune depuis un certain temps; cela remplace le câble; on capte le service avec une simple antenne en V; on obtient des services des satellites depuis assez longtemps. Les gens se rendent au magasin de vidéo et achètent la programmation, et cetera. Ce genre de concurrence augmente.

Le mois dernier, Expressvu, le fournisseur de services de radiodiffusion directe du satellite au foyer, a commencé à vendre des services. Nous nous attendons à ce qu'il y ait d'autres fournisseurs de services de radiodiffusion directe sur le marché l'an prochain.

**Le président:** Quel est le taux de pénétration de votre industrie au Canada à l'heure actuelle?

**M. Stursberg:** Il correspond à environ 81 p. 100 de la population canadienne.

**Le sénateur Atkins:** Au Nouveau-Brunswick, le câblodiffuseur n'est-il pas menacé du fait que Bell fasse ses propres relevés?

**M. Stursberg:** Oui. Au Nouveau-Brunswick, New Brunswick Tel, qui est en réalité une société de téléphonie indépendante même si elle est contrôlée par une société de portefeuille de Bell, BRUNCOR Inc., ne ménage pas les efforts pour installer des fibres et des câbles coaxiaux et laisse clairement entendre qu'elle souhaite faire concurrence au secteur de la câblodiffusion.

**Le sénateur Atkins:** N'est-ce pas là la menace la plus importante qui pèse sur vous?

**M. Stursberg:** La menace la plus grande va certainement venir des sociétés de téléphonie. Il importe de définir la taille relative des deux secteurs. Cette année, les revenus de la télévision par câble vont totaliser un peu plus de 2 milliards de dollars.

**Le président:** Et comment cela s'exprime-t-il en termes de rendement des investissements?

**M. Stursberg:** Notre rendement des investissements est à peu près le même que celui du secteur de la téléphonie.

**Le président:** Et quel est donc votre taux de rendement?

**M. Stursberg:** Notre base de calcul n'est pas tout à fait comparable, mais je vais donner à M. Watt l'occasion de donner des explications.

**M. Dave Watt, vice-président principal, économie, technologie et télécommunications, Association canadienne de télévision par câble:** Notre calcul du rendement est fondé sur

[Text]

assets as opposed to return on equity, so we are regulated on that basis. It varies by company, but it is in the vicinity of around 20 per cent.

**The Chairman:** And, oftentimes, substantially more I suspect?

**Mr. Watt:** In some cases more, some cases less.

**Mr. Stursberg:** Senator, I think it is important to make clear that a return on net fixed assets measurement is not the same as a return on equity measurement. Very often what will happen is the telephone companies will say that the cable industry is making more money than the telephone industry, because in fact they are comparing apples and oranges. They are very different measures of profitability.

When you look at them on a comparable basis, you would find that we are making more or less the same level of return.

**Senator Spivak:** Return on equity investment: What is that for the cable companies? Give me a general ballpark figure.

**Mr. Watt:** We would have to get the actual number, but with respect to a company such as Rogers Communication, there essentially is no return on equity.

**Senator Spivak:** They have no equity involved, it is just other people's money?

**Mr. Watt:** No, they do have equity, but they run a net income loss. Once you factor into account the depreciation amortization and the heavy interest charges with the large amount of debt, you actually end up with no return on equity.

**Senator Perrault:** In the Vancouver market, Rogers is about to take over Shaw, which gives Rogers almost a monopoly on the heavily populated lower mainland. Do you think that the market should be open to competition to give Rogers a competitive environment?

**Mr. Stursberg:** Yes, that is our position. Our position has been all through the piece that there should be competition. We absolutely said yes to immediate competition from the direct-to-home satellite providers, again so long as they respect the support rules for the Canadian broadcasting system.

As far as the telephone companies are concerned, as I was saying earlier, absolutely, but no head starts.

**Senator Perrault:** Have you done anything to discourage the Shaw/Rogers deal?

**Mr. Stursberg:** No, we have not.

The point I was trying to make, Senator Atkins, was about the relative size of the two industries. We are at about \$2 billion revenue; they, the telephone companies, are going to have about \$13.5 billion. They are about seven times our size in revenue terms, and in free cash flow terms, about 10 to 12 times our size, so they are substantially larger than we are. They carry substantially less debt.

[Traduction]

l'actif immobilisé net et non pas sur les capitaux propres, et nous sommes réglementés en conséquence. Le rendement varie d'une société à l'autre, mais il se chiffre autour de 20 p. 100.

**Le président:** Et, souvent, beaucoup plus, je l'imagine bien?

**M. Watt:** Dans certains cas davantage, dans d'autres moins.

**M. Stursberg:** Sénateur, il faut bien comprendre que le rendement mesuré en fonction de l'actif immobilisé ne correspond pas au rendement mesuré en fonction des capitaux propres. Les sociétés de téléphonie prétendent souvent que le secteur de la câblodiffusion est plus rentable que celui de la téléphonie. Mais alors on ne compare pas la même chose. Les deux mesures de rentabilité sont très différentes.

Si vous les rendez comparables, vous pourrez constater que nos taux de rendement sont à peu près les mêmes.

**Le sénateur Spivak:** Quel est le rendement des capitaux propres pour les câblodiffuseurs? Donnez-moi un chiffre approximatif.

**M. Watt:** Il nous faudrait obtenir ce chiffre mais, dans le cas d'une société comme Rogers Communication, il n'y a à peu près pas de rendement sur capitaux propres.

**Le sénateur Spivak:** Cette société n'a donc pas de capitaux propres, elle fonctionne tout simplement avec l'argent des autres?

**M. Watt:** Non, elle a des capitaux propres, mais elle affiche une perte de revenu net. Lorsqu'on tient compte de l'amortissement et des frais d'intérêt élevés qui correspondent à l'importance de l'endettement, le rendement sur capitaux propres est nul.

**Le sénateur Perrault:** Sur le marché de Vancouver, Rogers s'apprête à prendre le contrôle de Shaw, ce qui lui assure pratiquement le monopole dans la région densément peuplée du sud-ouest continental. D'après vous, le marché doit-il être ouvert à la concurrence, de sorte que Rogers évolue dans un environnement concurrentiel?

**M. Stursberg:** Oui, c'est ce que nous croyons. Nous avons toujours prétendu que la concurrence doit exister. Nous avons accepté sans réserve la concurrence immédiate des diffuseurs directs par satellite, dans la mesure où ils respectent les règles de soutien du système canadien de radiodiffusion.

Dans le cas des sociétés de téléphonie, comme je le disais plus tôt, il en va tout à fait de même, à condition que l'on n'accorde à personne une longueur d'avance.

**Le sénateur Perrault:** Avez-vous cherché d'une façon ou d'une autre à faire obstacle à la transaction Shaw/Rogers?

**M. Stursberg:** Non.

Je m'apprêtais, sénateur Atkins, à souligner l'importance de la taille relative des deux secteurs. Nos revenus sont d'environ 2 milliards de dollars. Ceux des sociétés de téléphonie vont être de l'ordre de 13,5 milliards de dollars. Leur taille est donc environ sept fois supérieure à la nôtre en termes de revenus et elle l'est de 10 à 12 fois en termes de fonds autogénérés disponibles. Leur taille est donc nettement plus grande que la nôtre. Leur endettement est nettement moindre.



**[Texte]**

The other problem we have is that the cable television industry was previously very broken up. For example, an area like Toronto, let alone the whole of Ontario, would be broken up among five or six different cable companies. If you are going to compete against people who are very substantially larger than you are, and who in fact occupy a whole province, it is very hard to do that if you are fragmented.

There has been a process of consolidation going on in the cable television industry for some considerable period of time. That process of consolidation, where we try to make sure that within a market there is one company and not multiple cable companies so that we are in a position to compete with these very large integrated players, now represents fixed government policy and fixed commission policy; both the government and the commission have been actively encouraging this.

So what has been happening with respect to the Shaw and Rogers deal is that we have seen some consolidations in Vancouver. The North Shore, of course, has been taken over by Rogers. Rogers in fact vacated Victoria and has now been consolidated by Shaw.

**Senator Perrault:** In other words, these are competitive moves that you find no difficulty with?

**Mr. Stursberg:** No. These are moves designed to ensure that in fact the cable television industry will be able to compete against the telephone companies.

**Senator Perrault:** Reference has been made to BCTel. That organization was one of the very earliest investors in British Columbia; in other words, they have established a good corporate image. They have told the world out there: "We can provide far better cable services at lower cost to thousands of people on the lower mainland if we are given a chance to compete, and we welcome the entry of the cable company in the telephone business."

What is happening there? Does Rogers now plan to establish a competitive situation in telephones on the lower mainland of British Columbia?

**Mr. Stursberg:** As I was saying earlier, we are perfectly happy to compete, and BCTel has been an excellent company.

**Senator Perrault:** Rogers has done everything possible to frustrate the BCTel bid?

**Mr. Stursberg:** I do not know whether that is entirely fair. I think the position of the Rogers group and the cable television association is that if BCTel wants to compete in the cable television business, no problem, but they should be Canadian and respect the Canadian ownership rules. That is all that is being said.

**Senator Perrault:** They have not just arrived from overseas with their investment. They were here long before many of the companies that now control the cable industry out there.

**[Translation]**

Par ailleurs, le secteur de la télévision par câble était très morcelé auparavant. À titre d'exemple, pour une région comme Toronto, sans parler de l'Ontario dans son ensemble, cinq ou six câblodiffuseurs distincts se partageaient le marché. Or, pour faire concurrence à une entreprise de beaucoup plus grande taille, qui évolue même à l'échelle de l'ensemble d'une province, il faut certainement éviter la fragmentation.

Le secteur de la télévision par câble est en voie de regroupement depuis un certain temps déjà. Nous nous efforçons à cet égard de faire en sorte que, dans un marché donné, il n'existe de préférence qu'un seul câblodiffuseur, de sorte que nous soyons en mesure de concurrencer les très grandes entreprises intégrées dont nous parlons. Ce genre de regroupement correspond désormais à la politique établie du gouvernement aussi bien que du conseil.

Ainsi, par rapport à la transaction Shaw et Rogers, nous avons pu assister à certains regroupements à Vancouver. Rogers s'est évidemment accaparé la rive nord. Rogers s'est par ailleurs retiré de Victoria, à l'avantage de Shaw.

**Le sénateur Perrault:** Autrement dit, il s'agit là d'initiatives concurrentielles qui ne posent aucun problème pour vous?

**M. Stursberg:** Non. Il s'agit d'initiatives qui permettront au secteur de la télévision par câble de concurrencer les sociétés de téléphonie.

**Le sénateur Perrault:** Il a été question de BCTel. Cette entreprise a été l'une des toutes premières à investir en Colombie-Britannique. Autrement dit, elle est très bien perçue. Cette société a fait valoir qu'elle était en mesure d'offrir à moindre coût des services de câblodiffusion de beaucoup plus grande qualité à des milliers de personnes de la région du sud-ouest continental si on lui donnait l'occasion de participer au marché et qu'elle accueillait favorablement l'arrivée du câblodiffuseur dans le secteur de la téléphonie.

Quelle est donc la situation? Prévoit-on, chez Rogers, de créer une situation concurrentielle dans le secteur de la téléphonie de cette région de la Colombie-Britannique?

**M. Stursberg:** Comme je le disais plus tôt, le contexte de concurrence nous convient tout à fait et la société BCTel a une excellente feuille de route.

**Le sénateur Perrault:** Rogers a tout fait pour faire échec à l'initiative de BCTel?

**M. Stursberg:** Je me demande à quel point il est juste de l'affirmer. Le groupe Rogers et l'association de télévision par câble soutiennent tout simplement que, dans la mesure où BCTel intervient dans le secteur de la télévision par câble, cette société doit être canadienne et doit respecter les règles de propriété canadienne, voilà tout.

**Le sénateur Perrault:** Ce n'est tout de même pas une entreprise qui débarque à peine de l'étranger. Elle était déjà ici bien longtemps avant l'arrivée de bon nombre des sociétés qui contrôlent actuellement le secteur de la câblodiffusion dans ce coin du pays.

[Text]

**Mr. Stursberg:** I do not disagree with you.

**Senator Perrault:** I have no special brief from BCTel, but they are regarded as a pretty good corporate entity.

**Mr. Stursberg:** And I agree with you. I think they have been a very good company; they have been very good corporate citizens. That is not the issue at all. The issue is simply that the rules should be the same for both parties.

Our difficulty is this: If we are going to compete against very large, very rich companies, who have better access to financing than we do, and who are substantially larger, then obviously it is going to be unfair. That is all we are saying.

**Senator Perrault:** Are fibre optics being used by your industry now?

**Mr. Stursberg:** Yes, they are, sir.

**Senator Perrault:** Like every other industry?

**Mr. Stursberg:** Absolutely.

**Senator Perrault:** Do you see a day when that fibre optic connection with the cable companies will be a universal carrier, when there will be two-way conversations and conferencing and access to Internet and the whole bundle? If so, when is that going to happen?

**Mr. Stursberg:** Let me back up by saying that the Canadian cable industry actually pioneered a network architecture called a hybrid fibre coax architecture in which we use fibre rings and then we use coaxial drops into the houses. This was pioneered in Canada. This is now regarded as the network architecture of choice internationally.

**Senator Perrault:** We were the first cable company in the world in a sense, were we not?

**Mr. Stursberg:** That is exactly right. In fact, Rogers was the first cable company to actually build one of these architectures.

When the telephone companies talk about building modernized networks, and they talk about beacon and whatnot, what they are talking about building is, essentially, hybrid fibre coax cable networks. These networks will be capable of carrying every kind of —

**Senator Perrault:** So many channels on them.

**Mr. Stursberg:** It is not only so many channels —

**Senator Perrault:** Bandwidth?

**Mr. Stursberg:** Bandwidth. We are now making them two-way. Let me give you an example of what you will be able to do.

If you take a conventional modem, for dialling up into the Internet and whatnot, it is very slow.

**Senator Perrault:** They are obsolete now.

**Mr. Stursberg:** We are rolling out modems, so-called cable modems. And because there is so much pipe, so much bandwidth in a cable compared to a telephone wire, our modems will

[Traduction]

**M. Stursberg:** J'en conviens tout à fait.

**Le sénateur Perrault:** Je n'ai pas de mémoire particulier de BCTel, mais cette société jouit d'un prestige considérable.

**M. Stursberg:** Je suis d'accord. Il s'agit d'une excellente société, qui a mérité l'estime de la collectivité. Mais là n'est pas la question. Il s'agit tout simplement que les règles soient les mêmes pour les deux parties.

Notre difficulté est la suivante. Il est tout simplement injuste pour nous de devoir concurrencer des sociétés beaucoup plus grandes, beaucoup plus riches et beaucoup mieux financées que nous.

**Le sénateur Perrault:** Votre secteur fait-il appel à la fibre optique à l'heure actuelle?

**M. Stursberg:** Oui, c'est le cas.

**Le sénateur Perrault:** Comme tous les autres secteurs?

**M. Stursberg:** Absolument.

**Le sénateur Perrault:** Voyez-vous le jour où la liaison par fibre optique avec les câblodiffuseurs fera de ces derniers des diffuseurs universels qui engloberont les échanges téléphoniques, l'accès à l'Internet et cetera? Dans l'affirmative, quand cela risque-t-il de se passer?

**M. Stursberg:** Permettez-moi tout d'abord de rappeler que le secteur canadien de la câblodistribution a été le premier à lancer une structure de réseaux dite structure hybride à câbles coaxiaux et optiques, qui fait appel à des anneaux de fibres optiques avec dérivations à domicile par câbles coaxiaux. C'est au Canada que ce genre de réseaux a été mis au point et, à l'heure actuelle, c'est celui qu'on privilégie partout dans le monde.

**Le sénateur Perrault:** D'une certaine manière, nous avons été la première société de câblodistribution au monde, n'est-ce pas?

**M. Stursberg:** C'est tout à fait le cas. La société Rogers a même été la première société de câblodistribution à bâtir un réseau de ce genre.

Lorsque les sociétés de téléphonie envisagent la construction de réseaux modernes, lorsqu'elles prévoient des balises et ainsi de suite, elles envisagent essentiellement des réseaux hybrides à câbles coaxiaux et optiques. De tels réseaux seront en mesure de diffuser tous les genres de...

**Le sénateur Perrault:** Ces réseaux ont tellement de canaux.

**M. Stursberg:** Ce n'est pas seulement la quantité de canaux...

**Le sénateur Perrault:** Est-ce aussi une question de largeur de bande?

**M. Stursberg:** Effectivement. Maintenant, nous créons des réseaux bidirectionnels. Permettez-moi de vous donner un exemple de ce que vous serez capable de faire à l'avenir.

Si vous vous servez d'un modem classique pour entrer en communication avec l'Internet, c'est très lent.

**Le sénateur Perrault:** Ils sont désuets maintenant.

**M. Stursberg:** Nous fabriquons des modems par câbles. Et comme la capacité de ces modems est tellement grande, et comme la largeur de bande d'un câble est tellement plus grande que celle



*[Texte]*

operate at approximately 1,000 times faster than a conventional telephone modem.

**Senator Perrault:** Which centres provide access now? Vancouver is on the list at some point, I presume, is it?

**Mr. Stursberg:** Yes. And where it stands right now is that there are trials going on. About two or three days ago, in fact, the Rogers group announced a commercial offering in Newmarket and we are beginning the process of rolling it out.

**Senator Perrault:** How much will that cost per month for a service in a facility of that kind?

**Mr. Stursberg:** I cannot remember exactly. It is about \$39.95.

**Senator Perrault:** A great many channels. We are entering the 500 channel era, are we not?

**Mr. Stursberg:** No. But you see, senator, this is not for television channels.

**Senator Perrault:** Other services?

**Mr. Stursberg:** This is for access for your personal computer to the Internet. And suddenly what happens is — I do not know if you are a net surfer.

**Senator Perrault:** I am.

**Mr. Stursberg:** Then you know that all you can get right now is very limited graphics, and it is very slow every time you try to get a graphic.

With these modems, you will actually be able to move moving pictures, so that what will come upon the screen will come up instantaneously and suddenly we will be able to have switched video-based services. The Internet will turn into the real electronic highway that everybody is talking about, and the highway into people's homes will be made available as a result of these very high-speed modems that you attach to your computers.

**Senator Perrault:** For such things as shopping services and investment services?

**Mr. Stursberg:** Yes. Absolutely. Educational services, entertainment services, games services, hospital services, et cetera.

**Senator Perrault:** We were told the other day that there are 500 channels out there; surely that will absolutely decimate the broadcasting industry in Canada, they will have such small audience share. Will that affect the incomes of the traditional broadcasters?

**Mr. Stursberg:** What has been happening over the last 10 years now is that the number of channels has been increasing, we are getting more and more so-called specialty channels and pay television channels of one variety or another.

The way in which the CRTC has regulated it is that they have said, "We will set up Canadian specialty channels, and then if there are U.S. channels that compete directly with the Canadian licensees, we will not let them in."

*[Translation]*

d'un fil téléphonique, nos modems seront environ 1 000 fois plus rapides que les modems téléphoniques classiques.

**Le sénateur Perrault:** Où peut-on avoir accès à ces technologies? Je présume qu'ils seront offerts à Vancouver à un moment donné, n'est-ce pas?

**M. Stursberg:** Oui. À l'heure actuelle, des essais sont en cours. En effet, il y a deux ou trois jours, le groupe Rogers a annoncé l'offre commerciale de ces services à Newmarket, et nous commençons à préparer le chemin.

**Le sénateur Perrault:** Combien coûtera ce service par mois?

**M. Stursberg:** Je ne me souviens pas du chiffre exact. C'est aux alentours de 39,95 \$.

**Le sénateur Perrault:** Tant de canaux. Nous entrons dans l'univers de 500 canaux, n'est-ce pas?

**M. Stursberg:** Non. Vous voyez, sénateur, on ne parle pas de canaux de télévision.

**Le sénateur Perrault:** On parle d'autres services?

**M. Stursberg:** Ce service vous permettra d'entrer en communication avec Internet en vous servant de votre propre ordinateur. Et tout d'un coup, ce qui se passe... j'ignore si vous êtes un «internaute».

**Le sénateur Perrault:** J'en suis un.

**M. Stursberg:** Alors, vous savez que les graphiques que vous pouvez obtenir sur Internet sont très limités, et que cela prend beaucoup de temps pour en avoir un.

Grâce à ces modems, on pourra transmettre des images en mouvement, et ces images seront affichées instantanément, et tout d'un coup, les services vidéo par commutation seront possibles. Internet sera transformé en une véritable autoroute électronique, comme celle dont tout le monde parle, et cette autoroute qui mène directement à la maison sera disponible grâce à des modems à très haute vitesse raccordés à votre propre ordinateur.

**Le sénateur Perrault:** Pourrions-nous magasiner et faire des placements par ordinateur?

**M. Stursberg:** Oui, absolument. Vous y trouverez des services pédagogiques, des divertissements, des jeux, des services médicaux, et cetera.

**Le sénateur Perrault:** On nous a dit l'autre jour que l'univers de 500 canaux est arrivé: nul doute que cet univers va décimer l'industrie canadienne de la télédiffusion, étant donné que sa part de marché est tellement petite. Les revenus des télédiffuseurs traditionnels seront-ils touchés?

**M. Stursberg:** Depuis 10 ans, le nombre de canaux augmente, et il y a de plus en plus de canaux spécialisés et de canaux de télévision payante d'un type ou d'un autre.

Le CRTC a réglementé en disant: «Nous allons autoriser des canaux spécialisés canadiens, et s'il y a des canaux américains qui font concurrence aux détenteurs de licence canadiens, nous allons leur refuser l'entrée».

[Text]

For example, because there is TSN, the Sports Network, we are not allowed to carry ESPN, its American counterpart. So only TSN is available in Canada. Each of the new channels that are coming along has in fact been Canadian channels. Interestingly, if you look at the numbers, it would appear that this is a bit hard in some cases on the revenues of the traditional broadcasters but many of the new Canadian broadcasters are doing quite well.

What is interesting to note is that the level of viewing of Canadian-made programming has been increasing over the last 10 years. In that sense it has been a success.

**Senator Perrault:** It is not really a doomsday scenario, then, for you?

**Mr. Stursberg:** I do not think it is a doomsday scenario. I think that in fact what it leads to is a greater diversity of voice.

**Senator Spivak:** You are talking about no head start and you are talking about what cable operators need from telephone companies in order to compete. Are you saying that in terms of interconnecting it is not just the ability to interconnect, it is also the cost?

**Mr. Stursberg:** That is correct.

**Senator Spivak:** How do you see that cost? What is fair? After all, they have built the network or the infrastructure.

**Mr. Stursberg:** Let me try this on in two ways, and then Dave may want to expand on it. There are two fundamental elements of cost. One element of cost is: What do I pay them to terminate a call? Do I pay them anything? For every call they terminate, I am going to have to terminate one of theirs, assuming that traffic is balanced within the network.

Right now, there is a substantial subsidy that runs from long-distance services to local services. That subsidy in the Bell territory is worth about \$1.3 billion roughly.

The problem is that if we are actually going to enter the local telephone market, and we are competing against a company whose service offering is that heavily subsidized, obviously we cannot make a business; nobody can make a business against a subsidized operator. In fact, the total subsidy across the country to local service from long-distance is as big as the total revenues in the cable industry.

So the issue here is if we are going to compete, are we allowed to collect that subsidy in the same way as they are allowed to collect that subsidy? When we talk about the arrangements between the two sides, these are the kinds of questions that must be addressed.

And so when we go down to the commission and we talk about an interconnection deal, it would cover not only the technical things, but how much do you pay to terminate the calls, and who

[Traduction]

Je vous donne un exemple: comme nous avons TSN, The Sports Network, nous n'avons pas le droit d'offrir ESPN, son homologue américain. Donc, TSN est le seul canal de sport au Canada. En effet, chacun des nouveaux canaux qui entrent sur le marché est un canal canadien. Il est intéressant de constater, d'après les chiffres, que dans certains cas, ces nouveaux arrivants ont nui un peu aux recettes des télédiffuseurs classiques, mais beaucoup de ces nouveaux télédiffuseurs canadiens se portent très bien.

Il est aussi intéressant de noter que les cotes d'écoute pour la programmation canadienne augmentent depuis 10 ans. Sur ce plan, c'est une réussite.

**Le sénateur Perrault:** Alors, vous ne considérez pas ces changements comme la fin du monde?

**M. Stursberg:** Non, ce n'est pas l'apocalypse. En effet, je trouve que ces changements mèneront à une plus grande diversité de voix.

**Le sénateur Spivak:** Vous dites que vous ne voulez pas que personne ait une longueur d'avance et vous dites ce que les câblodistributeurs doivent obtenir des compagnies de téléphone pour livrer concurrence. Pour ce qui est de l'interconnexion, êtes-vous en train de nous dire que ce n'est pas seulement la capacité d'interconnexion qui compte, mais aussi le coût?

**M. Stursberg:** C'est exact.

**Le sénateur Spivak:** Que pensez-vous du coût? Quel montant est équitable? Après tout, elles ont construit le réseau ou l'infrastructure.

**M. Stursberg:** Il y a deux façons de répondre à votre question. Dave pourra ensuite ajouter quelques mots. Deux facteurs fondamentaux sont inclus dans le coût. D'abord, que dois-je leur payer pour mettre fin à un appel? Dois-je leur payer quoi que ce soit? Pour chaque appel auquel elles mettent fin, je devrai mettre fin à un des leurs, à supposer qu'il y ait un équilibre dans le trafic au sein du système.

À l'heure actuelle, les services locaux sont grandement subventionnés par les services interurbains. Sur le territoire de Bell, cette subvention s'élève à environ 1,3 milliard de dollars.

Si nous voulons pénétrer le marché des appels locaux, nous devons concurrencer une entreprise dont le service local est largement subventionné; cela nous pose un sérieux problème, car nous ne pouvons pas lui faire concurrence. Personne ne peut être compétitif face à une entreprise subventionnée. En fait, au Canada, la subvention accordée par le marché interurbain au marché local équivaut au revenu total de l'industrie de la câblodistribution.

Donc, si nous voulons pénétrer ce marché, aurons-nous également le droit de recevoir cette subvention? Lorsqu'on parle d'arrangements entre les deux parties, on parle d'inclure des questions comme celles-ci.

Donc, au moment de comparaître devant le conseil pour parler d'un arrangement concernant l'interconnexion, on n'aborderait pas seulement des questions techniques, mais également ce qu'il



## [Texte]

gets to collect the subsidy — what is called “contribution” in the technical terms.

So those are the issues we have to deal with. The plain fact of the matter is that if we cannot collect the contribution or the subsidy in the same way as they collect it, there will be no competition in residential services.

**Senator Spivak:** What is the CRTC attitude towards this, as it evolved?

**Mr. Stursberg:** There are one or two ways of dealing with the subsidy question. One way is that you can take the subsidy and ring it out by essentially rebalancing rates, so you raise local rates and eliminate the subsidy. This is called rebalancing. As you know, the CRTC is in principle in favour of rebalancing, and the decision of a month and a half ago announced a certain amount of rebalancing. It still leaves a very substantial amount of subsidy.

Our view is that you can have competition without fully rebalancing rates, because you may want to keep them low for social reasons. So long as both parties have equal access to the total quantum of money available, whether that money is in the form of rates, or whether that money is in the form of being able also to collect the subsidy, we are indifferent.

We think we need to be indifferent for social policy reasons because we do not want to deny people access to telephones, but we do want everybody to have a choice. The telephone companies' position in their filing, in effect, has been to say, “Nobody has a right to collect any of this subsidy except us, the telephone companies.”

We are filing at the end of January on how local telephone competition should work, and one of the things we will say to the commission is: We do not think that that is a very good idea because there will not be any competition and therefore residential customers will be the losers when it comes to choice. And so the better course is to ensure that everybody can collect the subsidy.

The commission has not yet ruled on this matter, but they are going to be called upon to make some decision.

**Mr. Watt:** As you are probably aware, the CRTC has initiated a public notice which lays out the process to deal with the issues that Richard has just described: the type of interconnection, the terms, and the contribution.

The telephone companies filed their evidence in August 1995. There were 1,800 interrogatories filed and they responded with 6,000 pages of answers. The interested parties, including the parties who participated so far, are the cable companies, PCS providers, Clearnet, Microcell, et cetera. Those parties get an opportunity to file their evidence on January 26.

Then there is a process that evolves through the spring leading to final submissions and final arguments on July 19, at which

## [Translation]

en coûte pour mettre fin aux appels, qui aura droit à une subvention, techniquement appelée «contribution».

Voilà donc les sujets avec lesquels nous devons composer. En un mot, si nous n'avons pas droit à la contribution ou à la subvention comme l'autre partie, il n'y aura pas de concurrence dans le marché des services résidentiels.

**Le sénateur Spivak:** Qu'en pense le CRTC? Son attitude a-t-elle évolué?

**M. Stursberg:** On peut traiter de la subvention d'une ou de deux façons. On peut, par exemple, l'éliminer en rééquilibrant les tarifs, c'est-à-dire augmenter les tarifs locaux pour éliminer la subvention. C'est ce qu'on appelle le rééquilibrage. Comme vous le savez, le CRTC appuie en principe le rééquilibrage, et, il y a un mois et demi, il a tranché en faveur d'un certain rééquilibrage des taux. Mais il reste quand même encore une importante subvention.

À notre avis, il est possible d'avoir de la concurrence sans complètement rééquilibrer les tarifs, car il est peut-être préférable de conserver des tarifs bas pour des raisons sociales. Si les deux parties ont un accès égal aux fonds disponibles — que ce soit sous forme de taux ou de subvention —, l'option retenue nous laisse indifférents.

D'après nous, il nous faut être neutres à cet égard à cause de la politique sociale: nous ne voulons pas nier l'accès au service téléphonique à certaines personnes, mais nous voulons quand même que les consommateurs aient un choix. Dans leur soumission, les compagnies de téléphone ont déclaré, en effet: «Personne n'a le droit de recevoir de subvention sauf nous, les compagnies de téléphone.»

Nous allons déposer une soumission à la fin janvier expliquant comment la concurrence dans le marché local devrait se faire. Nous allons, entre autres, dire au conseil que l'idée des compagnies de téléphone est mauvaise puisqu'elle empêchera toute concurrence et que, par conséquent, les consommateurs seront perdants car ils n'auront pas de choix. La meilleure solution serait de s'assurer que chaque entreprise puisse avoir droit à la subvention.

Le conseil ne s'est pas encore prononcé sur la question, mais il le fera tôt ou tard.

**M. Watt:** Vous êtes probablement au courant du fait que le CRTC a émis un avis public expliquant le processus entourant les questions que Richard vient de décrire: le type d'interconnexion, les conditions et la contribution.

Les compagnies de téléphone ont déposé leurs soumissions en août 1995. Mille huit cents demandes de renseignements ont été déposées, auxquelles les compagnies de téléphone ont répondu sur 6 000 pages. Les parties intéressées, y compris les parties qui ont participé jusqu'à présent, comprennent les entreprises de câblodistribution, les fournisseurs de SCP, Clearnet, Microcell et d'autres. Ces intervenants pourront déposer leurs soumissions le 26 janvier.

La prochaine étape du processus a lieu au printemps et se terminera le 19 juillet, avec le dépôt des soumissions et des

[Text]

point the commission would have everybody's final position on these issues and then make a decision and lay out —

**Senator Spivak:** Which can be appealed to government?

**Mr. Watt:** That is correct.

**Senator Spivak:** We asked this question of the CRTC when they were here. These are long delays.

**Mr. Stursberg:** Actually, this is a remarkably short time-frame.

**Senator Spivak:** Is it?

**Mr. Stursberg:** I had the pleasure of participating, as did Dave, in the long-distance hearings. The long-distance hearings took two years and two months from the time the first application was made until it was concluded. And the long-distance hearings were, comparatively speaking, relatively simple.

There were examples of long-distance competition in other jurisdictions, in England and in the United States, that one could point to, and the issues were, broadly speaking, relatively well-understood.

That is not the case with respect to local telephone competition. There is almost no example anywhere in the world of significant local telephone competition. It is beginning in a very elementary and rudimentary way in the United States, but the rules have not yet been worked through. And in New Zealand there are some.

There are also some in England, but it is a completely different model, which we can come back to if you like, but it is not really relevant to the problem we have here.

My personal view is that this is much more complicated than the long-distance issue. It is much more difficult, partly because there are no other international examples and there are no other countries where we are doing it, and partly because the issues themselves are just mind-crushingly hard.

So I think if we can do it in less time than it took to do the long-distance thing, this will be a remarkable achievement.

**Senator Spivak:** After you have achieved what you call a level playing field, or whatever, will my telephone rates, long-distance and local, go down in total, and will my cable fees go down? Am I going to be better off as a consumer in the end apart from these very nice niceties of how you are going to compete? And will my service be better?

**Mr. Stursberg:** Generally speaking, we think that there will be a number of benefits. Obviously, the level of innovation will increase. People will attempt to compete on the basis of more and more features of one variety or another.

**Senator Spivak:** How many features do I need? I am talking about a residential consumer.

[Traduction]

derniers arguments. À ce stade-là, le conseil connaîtra la position finale de tous les intervenants et pourra donc trancher et déterminer...

**Le sénateur Spivak:** Décision dont on pourra en appeler auprès du gouvernement?

**M. Watt:** C'est exact.

**Le sénateur Spivak:** Nous avons posé cette question au CRTC lorsqu'il a comparu devant le comité. Les délais sont longs.

**M. Stursberg:** En fait, celui-ci est remarquablement court.

**Le sénateur Spivak:** Vraiment?

**M. Stursberg:** Tout comme Dave, j'ai eu le plaisir de participer aux audiences sur le marché interurbain. Elles ont duré deux ans et deux mois à partir du dépôt de la première requête jusqu'à leur conclusion. Et les audiences sur l'interurbain ont été relativement simples.

Il existait déjà des modèles de concurrence dans le marché interurbain ailleurs, comme l'Angleterre et les États-Unis, qui ont pu servir de références. De plus, les divers aspects de la question étaient relativement bien compris de tous.

Mais ce n'est pas le cas avec la concurrence sur le marché des appels locaux. Il n'existe pratiquement nulle part ailleurs au monde un modèle de vraie concurrence dans ce domaine. Cependant, un embryon de concurrence dans le marché des appels locaux se dessine aux États-Unis, mais on n'y a pas encore établi de règles. Il en existe par contre quelques-unes en Nouvelle-Zélande.

Il existe également des règles dans ce marché en Angleterre, mais le modèle anglais est complètement différent. On pourra y revenir plus tard, si vous voulez, mais il ne s'applique pas vraiment à la situation canadienne.

À mon avis, le sujet est beaucoup plus complexe que celui de l'interurbain. Le problème est plus difficile, d'une part à cause de l'absence d'autres modèles internationaux et du fait que nous n'avons pas encore tenté la chose à l'étranger, et, d'autre part, à cause de l'immense complexité des enjeux.

Par conséquent, si nous parvenons à régler la situation en moins de temps qu'il en a fallu pour résoudre la question de l'interurbain, ce sera remarquable.

**Le sénateur Spivak:** Après avoir uniformisé les règles du jeu, est-ce que mon compte de téléphone — appels locaux et interurbains — baissera, ainsi que ma facture pour le câble? Le consommateur va-t-il ultimement mieux s'en tirer, mis à part les petits détails de la restructuration de la concurrence? Le consommateur aura-t-il accès à de meilleurs services?

**M. Stursberg:** À notre avis et de façon générale, il y aura certains avantages. Il y aura évidemment plus d'innovations. La concurrence va se jouer au niveau du choix des options.

**Le sénateur Spivak:** Mais de combien d'options ai-je besoin? Je parle en tant que consommateur du service résidentiel.



[Texte]

**Mr. Stursberg:** How many lines would you like to be able to have in your house? Would you like to have a line with a separate number for every member of the household without having to pay for it? That would be a nice feature. Would you like to be able to have video phones so that you can actually see pictures?

**Senator Spivak:** Will I be able to get better services at the same price? Competition is good, but what good is it going to do me as an average member of the public?

**Mr. Stursberg:** The key question you ask is whether the total bill, both local and long-distance, is going to go down. The answer is yes.

**Senator Spivak:** The answer is yes?

**Mr. Stursberg:** Yes. But if you look at it as just one component at a time, because of the nature of the cross-subsidy structures within the system, you may find that your local rates are going up, but your long-distance rates are going down faster. So those will be the kinds of trade-offs.

**Senator Hervieux-Payette:** Yesterday my colleague was saying that some people cannot have access to the Internet because they are on the same line. So when you talk about 81 per cent of the population who are on the cable, what kind of cable are we talking about, and what capacity? Ninety-eight per cent have a telephone; what kind of telephone line are we talking about and how much fibre for both industries first?

**Mr. Stursberg:** There is no such thing as multi-party cable lines. Each household has its own line.

**Senator Hervieux-Payette:** But is it the same level of quality fibre? Some companies are younger, and there is evolution with the fibre. There has been a big announcement by the Stentor group that they are going to lay a lot of fibre and so on. We always hear the word "fibre", but it is important to know, because they don't have the same performance.

You and I know what the T-1 and the T-3 are. When are we going to achieve the capacity that really provides us with all the multiple applications so that we have, in fact, the access to all these percentages but with the same level? This is the concern of Senator Spivak, because if you do not have the same type of fibre and cable or telephone line, if everybody wants to compete, then you do not have the same type of services; some of them probably cannot be delivered on copper.

**Mr. Stursberg:** We are going to make an interesting announcement next Monday about a lot of these things, and I do not want to scoop the industry.

**Senator Hervieux-Payette:** Indeed. So you will send us a copy of your announcement?

**Mr. Stursberg:** We would be happy to come back and talk to you about what we have to say after Monday, but I just would make a couple of observations. It is true when you say that there is variance from system to system — how much capacity the system has. Most of the systems are in the process of rebuilding up to anywhere from 550 to 650 megahertz of capacity and

[Translation]

**M. Stursberg:** Vous voulez combien de lignes téléphoniques chez vous? Un numéro par ligne pour chaque membre de votre famille, sans frais additionnels? Tiens, tiens. Des téléphones vidéo vous permettant de voir des images?

**Le sénateur Spivak:** Pourrai-je obtenir de meilleurs services au même prix? Même s'il y a une saine concurrence, comment le consommateur moyen va-t-il en bénéficier?

**M. Stursberg:** Votre question principale consiste à savoir si votre facture globale, comprenant les appels locaux et interurbains, va baisser. La réponse est oui.

**Le sénateur Spivak:** La réponse est oui?

**M. Stursberg:** Oui. Mais si vous ventilez votre facture, vous verrez qu'à cause de la nature des structures d'interfinancement dans le système, le tarif des appels locaux aura augmenté par rapport à celui des appels interurbains qui, lui, aura baissé. Voilà donc le genre de compromis qui en résultera.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Hier, ma collègue disait que certaines personnes n'ont pas accès à Internet car elles partagent la même ligne. Quand vous dites que 81 p. 100 des citoyens sont câblés, il s'agit de quelle sorte de câble et de quelle capacité? Quatre-vingt-dix-huit p. 100 des citoyens ont un téléphone; vous parlez de quelle sorte de ligne téléphonique, et quelle quantité de fibre pour les deux secteurs?

**M. Stursberg:** Il n'existe pas de lignes de câble communes. Chaque maison a une ligne qui lui est propre.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Mais la qualité des fibres est-elle la même? Il y a évolution à ce chapitre, et certaines jeunes sociétés profitent de cette évolution. Le groupe Stentor a annoncé qu'il entend installer beaucoup de fibres à l'avenir. On entend beaucoup parler des «fibres», mais il est important de savoir si la qualité est la même, car le rendement peut varier.

Vous et moi savons ce que sont les T-1 et T-3. Quand aurons-nous la capacité d'avoir accès à des applications multiples, et ce, avec le même niveau de qualité? Le sénateur Spivak partage cette préoccupation. Les intervenants veulent tous se faire concurrence, mais si leurs services sont fournis par des moyens différents — par fibre, câble ou ligne téléphonique —, les consommateurs auront accès à des services différents, dont certains ne pourront vraisemblablement pas être fournis par le biais de fils en cuivre.

**M. Stursberg:** Nous allons faire une annonce intéressante lundi prochain notamment à ce sujet. Je ne voudrais pas couper l'herbe sous le pied à l'industrie.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Je vois. Pouvez-vous nous envoyer un exemplaire de cette annonce?

**M. Stursberg:** Nous serions ravis de vous rencontrer de nouveau pour parler de ce qui aura été révélé lundi. Mais j'aimerais d'abord faire quelques remarques. Il est vrai, comme vous l'avez indiqué, qu'il existe des différences entre les systèmes au niveau de leurs capacités. Par contre, on est en train d'augmenter cette capacité à entre 550 et 660 mégahertz et d'y

[Text]

putting in bi-directionality so that we can run conversations backwards and forwards.

Once you move to that level, then the coaxial cable that comes into your house is fully capable of carrying huge amounts of information, whether that is for the cable modems for your personal computer along the lines we were talking about, whether that is very large numbers of television channels, if we move into a digital/video compression universe, or whether that is being able to provide telephone service with multiple lines or indeed, ultimately, video-based telephone services. All of these things can be carried on the one coaxial cable so long as the back part of the system is rebuilt sufficiently to be able to accommodate them.

**Senator Hervieux-Payette:** One of my concerns is that we would have great capacity and great performance between Montreal and Toronto, as we have with airplanes, but when you go to Abitibi, there are no more planes.

**Mr. Stursberg:** It is the party-line approach.

**Senator Hervieux Payette:** Yes, we are at the party-line approach. I think this is one of the concerns in a committee like ours, especially if we are going to go through the SchoolNet and link the 16,000 schools of this country, which are not all in downtown Toronto, Montreal, Winnipeg and Vancouver.

**Mr. Stursberg:** That is so. One of the nice things about cable is that everybody who has a cable, whether they are living in a rural area or whether they are living in a small town, in fact will have the same level of capacity, broadly speaking, so long as the systems are rebuilt.

There are other things that we are doing as an industry to try to guarantee that people in smaller areas can have the same level of service. For example, we set up a thing called Cable-Sat, and it is designed to ensure that multi-channel pay-per-view is made available to everybody, not just in big cities but in small cities. We are in fact building various kinds of what I will call subsidies between the large companies and the small companies, in order to guarantee that these services are extended out from the major cities into more remote regions.

**Senator Hervieux-Payette:** Let us say that we have all the rules in place, that there are no privileges, advantages or head start, that we all have transferable phone numbers and so on, and the telephone companies are doing broadcasting and the cable industry is doing some telephones and so on.

Of course, in broadcasting there is a content. Normally, we should not know what the content of a telephone line is. We struggled with that on the banking committee this week. We wanted to know if we could stop some signal from coming to Canada, but it seems that we have not found a way. In order to keep the rationale and make sure that we can, we have gone through the nightmare of trying to find a formula for the rate rebalancing for the local and long-distance.

[Traduction]

intégrer la fonction de bidirectionnalité afin de permettre la conversation dans les deux sens.

À ce niveau, le câble coaxial installé chez vous vous permettra de traiter énormément de données, que ce soit au niveau du modem de votre ordinateur personnel, dont on a parlé un peu plus tôt, ou au niveau de la télévision — vous pourrez obtenir un nombre important de postes si vous optez ensuite pour un univers de compression vidéo numérique — ou même au niveau d'un service téléphonique à plusieurs lignes, qui pourrait donner lieu un jour à des systèmes visiophones. Il est possible de recevoir tous ces services grâce à un seul câble coaxial, à condition d'adapter la partie antérieure du système pour intégrer ces options.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Je m'inquiète du fait que nous pourrions disposer de tous ces services dans la région comprise entre Montréal et Toronto — comparons cela aux vols fréquents entre ces deux villes —, mais que dans la région de l'Abitibi, par exemple, ce sera la pénurie. Cette région n'est plus desservie par la voie des airs.

**M. Stursberg:** Dans ce cas, on aurait une ligne commune à plusieurs abonnés.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Oui, voilà où nous en sommes rendus. Ce comité s'inquiète à ce sujet, surtout dans le cas de réseaux comme Rescol, dont le but est de relier les 16 000 écoles du Canada, qui ne se situent pas toutes dans les grandes villes comme Toronto, Montréal, Winnipeg et Vancouver.

**M. Stursberg:** Vous avez raison. Mais l'un des avantages du câble est qu'il permet à tout citoyen, qu'il habite en ville ou à la campagne, d'avoir plus ou moins accès à un même niveau de capacité à condition que les systèmes soient adaptés à cette fin.

Notre industrie essaie également par d'autres moyens de fournir aux gens vivant en région les mêmes services. Par exemple, nous avons créé le système Cable-Sat, qui vise à offrir à tout citoyen, où qu'il vive, un service à la carte multi-canal. En fait, nous sommes en train d'instaurer un système de subventions entre les grandes et les petites sociétés afin de garantir des services non seulement aux citoyens, mais également aux gens vivant dans des régions plus isolées.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Partons de l'hypothèse que les règlements ont été établis, qu'aucune société ne bénéficie de privilèges, d'avantages ou de délais favorables par rapport à une autre. Que les consommateurs ont chacun leurs numéros de téléphone permanents, que les compagnies de téléphone offrent des services de radiodiffusion et que l'industrie de la câblodistribution offre des services téléphoniques et ainsi de suite.

Mais dans le domaine de la radiodiffusion, il existe un contenu. Les conversations téléphoniques sont privées, ou du moins, elles devraient l'être. C'est un point dont nous avons discuté au comité des banques cette semaine. Nous voulions savoir s'il était possible d'empêcher des signaux de pénétrer au Canada, mais il appert que c'est encore impossible. Afin de maintenir un système cohérent au Canada, nous avons entamé la tâche cauchemardesque de rééquilibrer les tarifs des appels locaux et interurbains.



[Texte]

When we will have to separate between what is telephone and what is broadcasting — and the same players are in both games — and then we have to find a percentage for the content, how are we going to establish a formula? I am not too sure that we have found a formula even for long-distance telephone and local telephone.

**Senator Perrault:** Multimedia.

**Senator Hervieux-Payette:** When we have all of this integrated, will we oblige everybody to put some money in? My best solution would be that we say everybody across the board gives a percentage so then we are sure to have Canadian content and good TV programming.

**Mr. Stursberg:** Senator, that is precisely what we have proposed. The way it works right now is that we spend approximately 5 per cent of our base revenues providing a community television channel and another, depending on the firm, 3 to 3.5 per cent contribution to the program production fund to guarantee the production of Canadian dramatic and children's programming in French and English.

Our general sense is that the best course is to say to everybody who wants to distribute broadcast programming and effectively compete with the cable industry, whether they are DTH providers or telephone companies or whatever, that they must make a comparable level of contribution, and that contribution should be at least as big as the contribution that is being made by the cable industry and it would go to funds.

**Senator Hervieux-Payette:** We know that you, as a cable company, are putting this percentage in the fund, and of course we know that the figures for your business are accessible to us because they are published, and I suppose you pay taxes, but when you do some telephone switching, how will I be able to divide?

**Mr. Stursberg:** Separate subsidiaries, senator.

**The Chairman:** You did not answer the separate subsidiary question that I put to you, by the way.

**Mr. Stursberg:** I would like to come back to it because I think it is a good question. But I do think that the answer is in part, if there were separate subsidiaries, then there is no difficulty whatsoever with respect to the audit of the books.

However, to conclude on Senator Perrault's observation, when you were talking multimedia I think you are exactly right, that there is going to be a very important question about Canadian culture and Canadian content for multimedia-type operations.

We currently have no public-policy arrangements to ensure that the same level of Canadian content will be available for advanced multimedia services as we currently have for broadcasting or for books or for magazines or whatever.

**The Chairman:** It is a duplication of service.

**Mr. Stursberg:** Right. Or a duplication of cost in terms of the overheads and the infrastructure if you have a separate subsidiary.

[Translation]

Lorsque viendra le temps de distinguer entre la téléphonie et la radiodiffusion, et étant donné que les fournisseurs de services offriront ces deux services, comment établirions-nous une formule pour calculer un pourcentage pour le contenu? Je doute qu'on ait même trouvé une formule pour calculer les tarifs des appels locaux et interurbains.

**Le sénateur Perrault:** Le système multimédia.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Lorsque tous les systèmes seront intégrés, est-ce qu'on va obliger les entreprises à contribuer financièrement? D'après moi, chaque intervenant devrait être obligé de remettre un pourcentage afin de financer de bons programmes canadiens à la télévision.

**M. Stursberg:** Sénateur, c'est précisément ce que nous avons proposé. À l'heure actuelle, nous consacrons environ 5 p. 100 de nos revenus de base au financement de canaux communautaires. De plus, nous versons entre 3 et 3,5 p. 100 de ces mêmes revenus pour renflouer le fonds de production de la programmation afin de garantir la création d'émissions pour enfants et d'émissions canadiennes en anglais et en français.

À notre avis, toute entreprise voulant radiodiffuser des programmes et concurrencer l'industrie de la câblodistribution, que ce soit notamment au niveau des services de radiodiffusion directe ou des services téléphoniques, devrait faire une contribution financière comparable à celle de l'industrie de la câblodistribution. L'argent serait versé aux fonds.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Puisque vous êtes une entreprise de câblodistribution, nous savons que vous contribuez à ce fonds. Vous publiez votre bilan financier, vous payez présumément vos impôts, mais comment me sera-t-il possible de distinguer entre vos futures opérations de commutation téléphonique et vos autres services?

**M. Stursberg:** Sénateur, nous aurons des filiales séparées.

**Le président:** Soit dit en passant, vous n'avez pas répondu à la question que je vous ai posée au sujet des filiales séparées.

**M. Stursberg:** J'aimerais y revenir, car c'est une bonne question. Pour y répondre en partie, le fait d'avoir des filiales distinctes facilitera la vérification des comptes.

Par contre, pour revenir à l'intervention du sénateur Perrault au sujet du système multimédia, vous avez parfaitement raison. Il faudra revoir toute la question de la culture et du contenu canadien dans un tel univers.

À l'heure actuelle, il n'existe aucune politique visant à assurer un certain pourcentage de contenu canadien dans un système de services multimédia de pointe, comme celle qu'on a pour la radiodiffusion, les livres et les revues.

**Le président:** Cela reviendrait à un dédoublement des services.

**M. Stursberg:** C'est vrai. Ou même un dédoublement des coûts fixes et de l'infrastructure dans le cas des filiales séparées.

**[Text]**

The benefits of competition in terms of price reductions, innovation, better services, et cetera, only occur if there is in fact dynamic competition.

So that is on the benefit side. We believe that those benefits will be maximized if separate subsidiary structures are used. We do not deny that there may be some extra costs associated with this, but our belief is that the extra costs are trivial compared to the benefits. You can see this very clearly if you examine the history of the use of separate subsidiaries in Canada.

In the three markets in which we currently have competition, terminals, cellular and long-distance, only the cellular market has separate subsidiary structures.

The cellular market is without doubt an exceptionally dynamic market. It is highly innovative. Pricing structures are excellent. Service has been rolled out much more aggressively and much more rapidly than anybody ever expected.

**The Chairman:** And soon there is going to be reselling.

**Mr. Stursberg:** And they may well be reselling soon.

In the terminal marketplace, there are no longer any competitive terminal suppliers, they have been wiped out by the telephone companies.

In the long-distance marketplace, as I think you are all familiar — you have been hearing from a lot of people, and Senator Hervieux-Payette can give you a better view of this than many — there have been very serious problems about anybody actually being able to make a go of it financially.

We are both entering new businesses; they are entering a business they have never been in, which is the cable television business; we have never been in telephony. There are no particular costs associated with doing it in terms of breaking up arrangements that are old as there would be in fact in separating local and long-distance.

We think that the benefits will be so overwhelmingly greater by way of ensuring the vitality of competition, that despite the fact there are minimum costs associated with the duplication of overheads, at the end of the day, the experience we have had for the last 15 years shows that it is the most sensible way to deal with it.

**Senator Johnson:** Could you enlighten this committee as to just who controls Unitel at the present time, given that CP and Rogers have walked away? AT&T, according to my research here, owns 46 per cent, the banks a further 50 per cent.

Does this transaction not violate existing law in Canada? And in terms of our work on the government side, should there be legislation to the Telecommunications Act allowing this transaction to proceed?

**Mr. Stursberg:** I do not know what the nature of the arrangements are among the parties. I have not worked at Unitel for over a year, so I cannot speak to this issue. These changes in structure were done after I left.

**[Traduction]**

Les avantages de la concurrence — baisse des prix, innovation, meilleur service, et cetera — ne se concrétiseront que si celle-ci est dynamique.

Voilà donc pour les avantages. À notre avis, ceux-ci seront maximisés à condition d'avoir des filiales distinctes. Certes, certains coûts s'y rattacheront, mais ils seront compensés par les avantages. L'histoire canadienne démontre clairement les avantages des filiales séparées.

Des trois marchés où il y a concurrence — les terminaux, les téléphones cellulaires et les appels interurbains —, seul le marché du téléphone cellulaire comporte des filiales séparées.

Il ne fait aucun doute que le marché du téléphone cellulaire est exceptionnellement dynamique. Il est innovateur, et ses tarifs sont excellents. De plus, personne ne s'était attendu à ce que ce marché offre des services si accrocheurs si rapidement.

**Le président:** Bientôt il y aura la revente.

**M. Stursberg:** C'est exact.

Dans le marché des terminaux, il n'existe plus de fournisseurs concurrentiels parce qu'ils ont été éliminés par les compagnies de téléphone.

Dans le marché des appels interurbains — je crois que vous connaissez ce domaine puisque vous avez entendu beaucoup de témoins, et le sénateur Hervieux-Payette pourrait en remonter à plusieurs —, on s'est posé de sérieuses questions pour savoir s'il était possible pour quiconque de réaliser des profits.

Les deux secteurs sont en train de pénétrer de nouveaux marchés; les sociétés de téléphone pénètrent pour la première fois le marché de la câblodistribution, et nous cherchons à offrir des services de téléphone. Il n'y a pas de coûts précis associés à cela au niveau du démembrement de l'ancienne structure, par opposition aux coûts qui seraient associés à la séparation des marchés des appels locaux et interurbains.

À notre avis, il y aura tellement d'avantages associés à une saine concurrence qu'en dépit du fait que des coûts minimaux résulteront du dédoublement des opérations fixes, ce sera la meilleure solution, étant donné le bilan des 15 dernières années.

**Le sénateur Johnson:** Pouvez-vous dire au comité qui sont les propriétaires actuels d'Unitel, étant donné que les sociétés CP et Rogers se sont retirées? D'après mes recherches, AT&T possède 46 p. 100, et les banques, 50 p. 100.

Cette situation ne va-t-elle pas à l'encontre de la loi canadienne? Et d'après vous, le gouvernement devrait-il modifier la Loi sur les télécommunications afin d'approuver cette transaction?

**M. Stursberg:** Je ne sais pas qui possède quel pourcentage d'Unitel. Je ne peux pas répondre à cette question parce que cela fait plus d'un an que j'ai travaillé chez Unitel. Les changements dans la structure ont été effectués après mon départ.



[Texte]

I can tell you what the test in law is. There is a three-fold test built into the act: one is a voting shares test, one is a participation-on-board test, and the third is a control-in-fact test. Companies must meet all those tests to be Canadian.

**The Chairman:** Someone from Sprint Canada was here and he discussed the three tests with us, in particular the control-in-fact test.

**Mr. Stursberg:** But as I say, I have no knowledge of what the arrangements are among the parties now at Unitel so I cannot really comment.

**The Chairman:** Thank you very much for being here today.  
The committee adjourned.

[Translation]

Mais je peux vous dire ce qu'exige la loi. Il y a trois critères: d'abord, les actions avec droit de vote, ensuite, les membres du conseil et finalement, qui contrôle réellement la société. Pour déterminer si une entreprise est canadienne, il faut qu'elle respecte ces trois critères.

**Le président:** Un représentant de Sprint Canada a témoigné devant le comité et il a discuté des trois critères, notamment le troisième.

**M. Stursberg:** Comme je l'ai dit, je ne peux pas répondre à votre question, puisque je ne connais pas l'entente conclue entre les parties.

**Le président:** Merci beaucoup d'être venus aujourd'hui.  
La séance est levée.

---















*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

WITNESSES—TÉMOINS

*From AT&T Canada:*

Jim Meenan, President and Chief Executive Officer;  
Peter Barnes, Vice-President, Public Affairs.

*From the Canadian Cable Television Association:*

Richard Stursberg, President and Chief Executive Officer;  
Ian Scott, Vice-President, Telecommunications;  
David Watt, Vice-President, Economic Analysis.

*De AT&T Canada:*

Jim Meenan, président et chef de la direction;  
Peter Barnes, vice-président, affaires publiques.

*De l'Association canadienne de télévision par câble:*

Richard Stursberg, président et chef de la direction;  
Ian Scott vice-président, télécommunications;  
David Watt, vice-président, analyse économique.





First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

## Transport and Communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

---

Tuesday, December 12, 1995

---

Issue No. 36

**Twelfth Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

---

WITNESSES:  
(See back cover)

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Transports et des communications

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

---

Le mardi 12 décembre 1995

---

Fascicule n° 36

**Douzième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

---

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald H. Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(or Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, P.C.	Thériault
Johnson	

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(ou Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, c.p.	Thériault
Johnson	

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)



## MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, December 12, 1995  
(42)

*[Text]*

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 3:08 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Johnson, Oliver, Roberge and Spivak. (8)

*In attendance:* Mr. Dan Shaw from the Research Branch of the Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

## WITNESSES:

*From Bell Canada:*

Bernard Courtois, Group Vice-President, Law and Regulatory Matters;

Derek Burney, Chairman, President and Chief Executive Officer, Bell Canada International Inc.

Mr. Burney and Mr. Courtois made a statement and answered questions.

At 4:31 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

## ATTEST:

*Le greffier du comité,*

Tõnu Onu

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 12 décembre 1995  
(42)

*[Traduction]*

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 h 08, dans la pièce 356-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Johnson, Oliver, Roberge et Spivak. (8)

*Également présent:* M. Dan Shaw, du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995, le comité poursuit son étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

## TÉMOINS:

*De Bell Canada:*

Bernard Courtois, premier vice-président, affaires juridiques et questions de réglementation;

Derek Burney, président du conseil, président et chef de la direction, Bell Canada International Inc.

MM. Burney et Courtois font une déclaration et répondent aux questions.

À 16 h 31, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

## ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 12, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 3:00 p.m., to continue its study on Canada's International Competitive Position in Telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** I call the meeting to order. This is a continuation of the study of the Standing Senate Committee on Transport and Communications into Canada's international competitiveness in telecommunications. I would like to welcome to today's session officials from Bell Canada: Mr. Bernard Courtois, the group vice-president, law and regulatory matters; and Mr. Derek Burney, the chairman, president and chief executive officer of Bell Canada International Inc. I extend a warm welcome to you, gentlemen.

Mr. Burney, I understand that you have a written presentation you would like to read and, following that, I know that each of us has several questions to put to you and Mr. Courtois. So, welcome, and the floor is yours.

**Mr. Derek Burney, Chairman, President and CEO, Bell Canada International Inc.:** Thank you very much, Mr. Chairman, and honourable senators. It is certainly a pleasure to be present with you today to offer a practitioner's point of view on the important issue of enhancing the international competitiveness of Canadian firms in the telecommunications sector. As you well know, historically, this sector has been a big winner for Canada in international trade. Just within the BCE family, Bell Canada built the telephone system in Saudi Arabia in the late 1970s and early 1980s; Nortel is actively selling telecom equipment in virtually every market in the world and is one of Canada's genuine multinational corporations; Tele-Direct is publishing the Hong Kong telephone book and many others in the Caribbean countries, the Middle East and India; and the company I represent, Bell Canada International, is now active as an investor/operator in the United Kingdom, the United States, New Zealand, Japan, and, as of this year, in the three most promising emerging markets in the world, namely China, India and Colombia. We also have a very dynamic cellular operation in Colombia.

We have earned our success in international markets by leveraging the hardware, the software and the "peopleware" of the BCE family of companies, the skills and talents of Canadians working in leading-edge telecommunications, from wireline to wireless and satellite communications. Just as important, we have gained a reputation as being fair, honest and reliable. In fact, our singular advantage is the prominence and the instant world-wide recognition of the name Bell Canada. It is strongly associated with quality and performance capabilities at their highest, most advanced level across a broad range of telecommunications services. Everywhere I travel, people know

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 12 décembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 heures, pour poursuivre son examen de la compétitivité internationale du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (président) occupe le fauteuil.

**Le président:** La séance est ouverte. Nous reprenons l'étude du comité sénatorial permanent des transports et des communications sur la compétitivité internationale du Canada dans le domaine des télécommunications. Je souhaite la bienvenue aux représentants de Bell Canada: M. Bernard Courtois, premier vice-président, affaires juridiques et questions de réglementation et M. Derek Burney, président du conseil, président et chef de la direction, Bell Canada International. Soyez les bienvenus, messieurs.

Monsieur Burney, je crois savoir que vous avez un mémoire que vous aimeriez nous lire, après quoi je sais que chacun de nous aura plusieurs questions à vous poser, à vous et à M. Courtois. Soyez donc le bienvenu, et vous avez la parole.

**M. Derek Burney, président du conseil, président et chef de la direction, Bell Canada International inc.:** Merci beaucoup, monsieur le président, honorables sénateurs. Je suis heureux de participer aujourd'hui à vos travaux et de vous présenter le point de vue d'un spécialiste sur la question importante de l'accroissement de la compétitivité internationale des entreprises canadiennes qui oeuvrent dans le secteur des télécommunications. De tout temps, ce secteur a été un des fleurons du commerce extérieur du Canada. À la fin des années 1970 et au début des années 1980, l'Arabie Saoudite a confié la construction de son système téléphonique à Bell Canada. Nortel vend des équipements de télécommunications dans presque tous les marchés du monde et elle est une des principales entreprises multinationales de notre pays. Pour sa part, Tele-Direct publie les annuaires téléphoniques de Hong Kong et bien d'autres dans les Antilles, au Moyen-Orient et en Inde. La compagnie que je représente — Bell Canada International — effectue des investissements et mène des activités d'exploitation au Royaume-Uni, aux États-Unis, en Nouvelle-Zélande, au Japon et, depuis cette année, dans les trois marchés les plus prometteurs du monde, la Chine, l'Inde et le Brésil. Nous avons également une compagnie de services cellulaires en Colombie.

Nous avons bâti notre réussite sur les marchés internationaux en misant sur le matériel, les logiciels et le savoir-faire des employés de la compagnie de la famille BCE, c'est-à-dire les talents et les compétences des Canadiens et des Canadiennes qui offrent des services de télécommunications de pointe d'un océan à l'autre, tant par la voie terrestre que par le sans-fil et le satellite. Mieux encore, nous avons acquis une réputation d'équité, d'honnêteté et de fiabilité. De fait, la notoriété et la renommée mondiale de Bell Canada sont nos principaux atouts. Ce nom est intimement lié à la qualité et au rendement qui caractérisent une vaste gamme de services de télécommunications parmi les plus



*[Texte]*

that Bell Canada has built perhaps the best telephone system in the world over a terrain that is harsh, a climate that is unforgiving, and, by the standards of most countries, a land that is vast beyond imagination.

We are recognized around the globe as a flagship for Canada, even though we are not always sure of being as welcome in our home port. The question we wrestle with in BCE is whether we can sustain a leading-edge position in global telecommunications while we are severely constrained or even handicapped here at home, and that is a topic on which my colleague, Bernard Courtois, will want to elaborate, I am sure. These constraints, I suggest, affect more than the global growth prospects for BCE and for other Canadian firms.

Frankly, honourable senators, the absence of a modern domestic policy and corresponding regulatory regime in Canada prevents Canadian firms from competing effectively with foreign giants in our own backyard. I am not talking about Unitel or Call-Net but AT&T and Sprint. Not only are they welcome in Canada, these U.S. giants enjoy regulatory incentives — subsidies, in fact — at the expense of their Canadian counterparts.

So my key message to this committee is that our international competitiveness in telecommunications is affected fundamentally by two forces: Domestic policies that determine the competitive health of our industry, and I mean everything from tax regimes to financial support instruments; and, secondly, by the climate for new technologies. We believe we are at a crucial juncture and the key to ensuring that Canadian firms remain internationally competitive is the way we regulate the market-place here in Canada. This will require a clear vision of how this industry should be contributing to Canada and a policy framework designed to bring that vision to life. The result will be vibrant, healthy and internationally-competitive Canadian companies.

A clear vision would help Canada in other ways, and let me give you a concrete example. As I am sure honourable senators know, Canada is currently involved in World Trade Organization negotiations to create trading rules for basic telecom services. As you may know, I was involved in trade negotiations in a previous life, and I can say with confidence that our country has a tremendous opportunity to strengthen the competitiveness of Canadian firms if we can make advances at the negotiating table. Yet these advances have to be grounded in a clear understanding by the government of the desired scope and shape of the domestic regime, something we do not have today. To determine what we want from international negotiations, we need first to be certain of what we have in our own market. As Yogi Berra said, "If you don't know where you're going, you'll probably end up somewhere else."

*[Translation]*

perfectionnés et les plus modernes qui soient. À l'étranger, mes interlocuteurs me rappellent que Bell Canada a construit ce qui est sans doute le meilleur système téléphonique du monde, et ce, malgré les rigueurs de notre climat et un territoire dont l'immensité dépasse l'entendement.

Partout au monde, nous représentons le Canada avec fierté, même si nous ne sommes pas toujours certains de l'accueil qu'on nous réserve à notre port d'attache. BCE se demande maintenant si elle peut vraiment rester dans le peloton de tête de l'industrie mondiale des télécommunications, tout en étant lourdement entravée, voire enchaînée, ici même au pays. Mon collègue, M. Bernard Courtois, vous parlera plus longuement de cette question. Ces entraves, à mon avis, compromettent bien plus que les perspectives de croissance mondiales de BCE et d'autres entreprises canadiennes.

En vérité, honorables sénateurs, le fait que le Canada n'ait pas modernisé sa politique et la réglementation afférente empêche les entreprises d'ici de livrer efficacement concurrence aux géants étrangers qui s'implantent dans notre propre territoire. Ce n'est pas d'Unitel ou de Call-Net que je parle, mais bien d'AT&T et de Sprint. Non seulement la réglementation permet-elle d'accueillir ces géants américains à bras ouverts, mais aussi de leur consentir des encouragements, pis encore, des subventions... aux dépens de leurs concurrents canadiens.

J'aimerais vous sensibiliser au fait que notre compétitivité internationale dans le domaine des télécommunications est foncièrement encadrée par deux grandes forces: les politiques intérieures qui influent sur la capacité concurrentielle de notre industrie, depuis le cadre fiscal jusqu'aux instruments de soutien financier, ainsi que les conditions d'implantation des nouvelles technologies. Nous sommes arrivés à une croisée des chemins décisive. La façon de réglementer notre marché intérieur se répercute directement sur la compétitivité internationale des entreprises canadiennes. Il nous faut donc une perception claire de l'apport de notre industrie ici même au pays et les politiques pour réaliser ce projet. Le Canada se retrouvera alors avec des entreprises prospères et dynamiques, capables de livrer concurrence à l'étranger.

Une telle clarté de perception serait avantageuse de bien d'autres façons, et en voici un exemple concret. Comme vous le savez certainement, le Canada participe aux négociations de l'Organisation mondiale du commerce visant l'élaboration des règles commerciales qui s'appliqueront aux services de télécommunications de base. Comme vous le savez, j'ai déjà participé (dans une vie antérieure) à des négociations commerciales, et je peux vous assurer que l'occasion est inespérée pour le Canada d'accroître la compétitivité de ces entreprises s'il réussit à y faire des percées. Or, pour profiter de ces percées, le gouvernement doit pouvoir s'ancrer solidement dans une perception très claire de la portée et de la forme du cadre de réglementation intérieure, ce qui n'est pas le cas actuellement. Comment savoir ce que nous voulons tirer de négociations internationales si nous ne sommes pas certains de ce dont nous disposons dans notre propre marché? Yogi Berra l'a bien dit, si vous ne savez pas où aller, votre destination risque de ne pas être la bonne!

## [Text]

If you want more on this theme, Mr. Chairman, I have taken the liberty of providing a full text of the speech I gave earlier this year more broadly on this topic.

Let me say this: Our policy framework has to support the competencies that underpin our competitiveness. If I may give you an example of what I mean by that, a key to our competitive advantage is the quality of Canadian research and development, but the sad reality is that if Bell Canada's returns are well below what is "just and reasonable", as is definitely the case today, we will simply not have the funds to invest and develop indigenous and innovative Canadian technology. Instead, we will become buyers of someone else's technology rather than exporters, and that is not a prescription for growth or for Canadian excellence.

Bell's position is very clear, and this is my fundamental point: To compete with the very best in the world, we need to be able to perform at our very best right here in our home market, because our international success depends first on our reputation, which in turn depends heavily on our domestic performance. Frankly, there is uncertainty in the investment community about our prospects today. It is not healthy for us; nor is it conducive to our taking a stronger international stance. Specifically, we believe that the fetters of regulation and regulatory procedures that were intended for another industry operating in another age should be replaced with a stronger reliance on competition and an open environment for new technologies. We need more clarity on the policy front, less micromanagement from the regulator, and a positive partnership with government, which would enable us both to succeed. Not only will these measures keep the benefits of competition flowing to Canadian customers, they will strengthen the ability of Canadian firms to compete and win abroad, not just those in the telecom sector but, importantly, all companies that rely on telecommunications as part of their basic infrastructure for global competition.

I would be delighted, Mr. Chairman, to answer any questions you may have about Bell Canada International's foreign initiatives and objectives, but first I would like to ask Mr. Courtois to tie my comments about Canada's international objectives with steps we need to take domestically.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Courtois, please.

**Mr. Bernard Courtois, Vice-President, Law and Regulatory Matters, Bell Canada:** Thank you, Mr. Chairman. Thank you, Derek, and good afternoon, honourable senators. To illustrate the importance of the decisions that the government must consider, let me contrast our vision of the telecommunications services that Canadians should have with the market as it has evolved. Our vision is of a Canada that leads the world in the creation of applications and telecommunications technology grounded in a competitive ethic and supported by world-class companies, with all the competencies needed to create value for

## [Traduction]

Si vous souhaitez en savoir plus à ce sujet, monsieur le président, je me suis permis de remettre au comité le texte intégral du discours que j'ai prononcé plus tôt cette année sur cette question.

Nous devons aussi avoir des politiques de soutien des compétences à l'origine de notre compétitivité. En voici un exemple. La qualité de la recherche-développement canadienne est une des clés de notre avantage concurrentiel. Force est de constater que si le rendement de Bell Canada demeure, comme à l'heure actuelle, nettement inférieur à ce qui est «juste et raisonnable», elle ne disposera pas des fonds nécessaires pour investir dans le développement d'une technologie canadienne novatrice, bien à nous. Nous deviendrons alors acheteurs de technologies étrangères, au lieu d'exportateurs des nôtres. Ce n'est pas ainsi que nous soutiendrons la croissance au pays et préserverons la réputation canadienne d'excellence.

La position de Bell est on ne peut plus claire. Qui veut rivaliser avec les meilleurs du monde doit d'abord exceller dans son propre marché intérieur. Notre réussite à l'étranger dépend de notre réputation, laquelle se fonde principalement sur la vigueur de notre rendement intérieur. Reconnaissons-le, il existe parmi les investisseurs des doutes quant à nos perspectives d'avenir. Une étude précisait que cela ne nous avantage pas, ni au pays, ni dans nos prises de position sur la scène internationale. Nous sommes de l'avis qu'il faut mettre de côté les entraves d'une réglementation et de mécanismes administratifs conçus pour une autre industrie et pour une autre époque et, en lieu et place, qu'il faut ouvrir la voie à la concurrence accrue et à l'exploitation de nouvelles technologies. Nous misons sur une politique plus claire, sur la fin de la micro-gestion du marché par l'organisme de réglementation et sur l'établissement d'un partenariat constructif avec le gouvernement, des mesures qui devraient ouvrir à tous les intéressés la voie de la réussite. Non seulement les clients canadiens profiteront-ils de tous les avantages de la concurrence, mais les entreprises d'ici seront mieux en mesure de vaincre leurs concurrents étrangers, dans le secteur des télécommunications et surtout dans toutes les autres industries qui ont intégré les télécommunications à l'infrastructure de leur compétitivité mondiale.

Je me ferai un plaisir de répondre à toutes les questions que vous pourriez avoir au sujet des activités et des objectifs de BCI à l'étranger. Mais je vais d'abord demander à M. Courtois de vous décrire comment mes observations sur les objectifs internationaux du Canada se rattachent aux mesures à prendre au pays.

**Le président:** Merci. Monsieur Courtois, vous avez la parole.

**M. Bernard Courtois, vice-président, affaires juridiques et questions de réglementation, Bell Canada:** Merci, monsieur le président. Merci, Derek, bon après-midi honorables sénateurs. Pour illustrer l'importance des décisions que le gouvernement doit envisager, permettez-moi d'apposer notre vision des services de télécommunications que les Canadiens devraient avoir à la situation actuelle du marché. Notre vision d'avenir du Canada est celle d'un chef de file mondial dans la création d'applications et de technologie de télécommunications axées sur la concurrence et appuyées par des entreprises de classe mondiale possédant toutes



## [Texte]

customers in a multimedia world. The alternative is to be in second place, to be little more than hewers of wire and carriers of bits in the world information industry. These are the choices: Second place or second-to-none.

We believe that Canadian customers should have, among their choices, Canadian suppliers vying to offer them world-class telecommunications services. Canadian companies can succeed against the world's best but we should not underestimate the challenge that this represents. Surprising as it may be to say, regulation in Canada has evolved to the point where this vision is in serious jeopardy, although few believe that the course of evolution of these rules was intentional.

In this regard, the recent decision of the CRTC, decision 95-21, was quite disappointing. We have petitioned cabinet to seek variance of key elements of the decision, a step we believe is essential if we are to enhance our competitiveness both in Canada and abroad. Originally, the rules that were implemented, and that implemented the regulatory framework, were crafted to protect new entrants, assuming there would be small domestic start-ups. What the CRTC had in front of it was a situation of companies applying to open up the rules. In fact, what then turned out was quite different. All of the major U.S. players have entered the Canadian market, and fairly quickly.

The rules as presently construed mean that these entrants are subsidized by paying less than they should to use the local telephone network. These subsidies are paid by Canadian telecommunications companies, including Bell and those companies in which BCE has a interest, namely Maritime Tel, New Brunswick Tel, and Newfoundland Tel, as well as all the members of the Stentor alliance.

In addition, our U.S. competitors enjoy substantially more freedom, both at home and in Canada, than we do. They have considerably more latitude to price and bundle their services than domestic Canadian telephone companies. When competition in long distance was introduced, Canada did not rebalance local and long distance rates, unlike other countries in the world. Our regulator said competition would cause no pressure on local rates, and that was predicated on the fact that entrants would capture market share quite slowly and gradually, and that they would pay their fair share of local network costs. Instead, Bell Canada found itself very quickly facing 150 active competitors that were gaining market share at a rate twice what happened in the U.S. As a result, we have seen fierce price rivalry in the long distance market and these competitors have been able to circumvent their undertaking to pay their fair share for local service.

Since 1986, Bell's long distance prices have declined by 50 per cent while the consumer price index has risen by 50 per cent, so, as some would say, in real terms we have gone down 100 per cent; yet we have not had a general local rate increase since 1983. The result of dramatically falling long distance prices and no local

## [Translation]

les compétences nécessaires pour offrir des services de qualité à leurs clients à l'ère du multimédia. À l'opposé, nous pouvons jouer les seconds violons et nous contenter de poser les fils et de transporter les bits de l'industrie mondiale de l'information. Nous avons le choix: suivre la parade, ou en prendre la tête.

Nous croyons que les clients devraient pouvoir choisir parmi un grand nombre de fournisseurs canadiens qui s'efforcent sans relâche de leur offrir des services de télécommunications de classe mondiale. Les compagnies d'ici peuvent l'emporter sur les meilleurs concurrents étrangers, mais il ne faut surtout pas sous-estimer le défi que cela représente. Aussi étonnant que cela puisse paraître, la réglementation au pays a atteint un point où cette vision d'avenir est gravement compromise, bien que cette évolution ne fut pas délibérée.

À ce propos, la récente décision du CRTC, c'est-à-dire la décision 95-21, était très décevante. Nous avons interjeté appel auprès du Cabinet afin de demander que des modifications soient apportées à des éléments clés de cette décision que nous jugeons indispensables à l'accroissement de notre compétitivité, tant au Canada qu'à l'étranger. À l'origine, les règles de mise en oeuvre du nouveau cadre de réglementation visaient à protéger les nouveaux concurrents, parce qu'on croyait alors qu'il s'agirait de petites entreprises nationales. Or, la suite des événements a été fort différente. Toutes les grandes entreprises américaines ont maintenant envahi le marché canadien, et cela s'est fait plutôt vite.

Les règles actuelles font que ces compagnies sont subventionnées, parce qu'elles paient moins que ce qu'elles devraient payer pour utiliser le réseau téléphonique local. Ces subventions sont versées par les entreprises de télécommunications du Canada, entre autres Bell Canada et toutes les compagnies dans lesquelles BCE a des intérêts — MT&T, NBTel et Newfoundland Tel — et tous les membres de l'alliance Stentor.

De plus, nos concurrents américains profitent d'une plus grande liberté que nous, autant dans leur pays qu'au Canada. Ils disposent d'une marge de manoeuvre beaucoup plus considérable que les entreprises canadiennes aux chapitres de la tarification et du groupement des services. Quand il a décidé d'implanter la concurrence dans les communications interurbaines, le Canada ne s'est pas soucié de rééquilibrer les tarifs interurbains et locaux, contrairement à ce que d'autres pays du monde ont fait. L'organisme de réglementation a affirmé que la concurrence n'aurait aucun effet sur les tarifs du service local. Il croyait alors que les nouveaux concurrents n'accaparaient qu'une faible partie du marché et qu'ils paieraient leur juste part des coûts du réseau local. Du jour au lendemain, Bell Canada a dû affronter 150 concurrents qui ont augmenté leur part du marché deux fois plus vite qu'aux États-Unis. Nous avons assisté à une guerre des prix sans merci dans le marché de l'interurbain, et les concurrents ont réussi à se soustraire à leur engagement de verser leur juste part pour assurer le financement du service local.

Depuis 1986, Bell a réduit les prix de l'interurbain de 50 p. 100. Nous n'avons obtenu aucune hausse tarifaire générale du service local depuis 1983. Les prix de l'interurbain au Canada sont identiques à ceux des États-Unis, mais nos tarifs locaux de résidence sont environ deux fois moins élevés.

[Text]

rate increase has meant that the price of long distance in Canada is approximately equal to what it is in the U.S., but our local residence telephone rates are about half of what they are in the U.S.

The financial impact of this on Bell Canada is not surprising. Our return on equity went from 13 per cent in the early 1990s to 10.5 in 1993, 9.5 in 1994, and 6.5 in 1995. In the meantime, the U.S. telephone companies, the ARBOCs, are earning 20 per cent. They earned 17.5 last year and they are earning 20 per cent to date this year. AT&T earned almost 30 per cent last year and is earning 25 per cent this year.

As far as convergence is concerned, we have the world's most mature cable industry and we have a strong telephone industry. However, in the U.S., in a similar situation, the rules allow these companies to operate in each other's businesses. This means that American consumers are receiving benefits that Canadian consumers do not. It also means that the U.S. industry is gaining considerable expertise in rolling out and supporting new technology and services while we are being held back at home. In short, the world has changed but the rules that govern our industry have not changed to keep up.

In order to accomplish what is needed, we believe that regulatory change is required in three broad areas. Firstly, CRTC decision 95-21 needs modification to achieve a regulatory framework that provides, rather than precludes, an opportunity for companies such as Bell Canada to return to financial health. Secondly, we need to remove the artificial regulatory advantages and subsidies accorded to the long distance competitors of Canadian telephone companies. Thirdly, we need to permit Canadian telephone companies to enter new lines of business, including cable TV, in order to provide Canadians with long-awaited and eagerly-sought choices, as well as providing the revenue streams and service packages that will justify subsequent investments in advanced networks.

We are not asking for special favours. We seek no guarantees, nor any form of shelter from the market-place, but we do not think that our competitors should be sheltered either. We are prepared to compete fully with all challengers, domestic and foreign. All we seek is a fair chance to do so, in our own home market. Gaining the freedom to compete at home will be the single most-important enhancement to our international competitive capability. Thank you, and we will be pleased to answer your questions.

**The Chairman:** Thank you both for your presentations. Your remarks do touch upon many of the issues that we have been studying here, in Washington and the other places where we have been and where we will go. There are some questions that I would like to ask, first of Mr. Burney, and then I have a general question to put to both of you.

[Traduction]

Les conséquences de cette situation sur les finances de Bell Canada n'ont rien d'étonnant. Notre taux de rendement n'a cessé de reculer, passant de 13 p. 100 au début des années 1990 à 10,5 p. 100 en 1993, puis à 9,5 p. 100 en 1994, et à 6,5 p. 100 en 1995. Pendant ce temps, les compagnies de téléphone américaines affichent des taux de rendement de 20 p. 100, et celui d'AT&T dépasse 25 p. 100.

Au chapitre de la convergence, nous avons l'industrie de la câblodistribution la plus avancée du monde, de même qu'une industrie du téléphone qui demeure tout de même vigoureuse. Aux États-Unis, toutes ces entreprises peuvent s'implanter dans les secteurs d'activité de leurs vis-à-vis. Les consommateurs américains se trouvent donc à profiter d'avantages qui ne sont pas offerts aux consommateurs canadiens. L'industrie américaine acquiert un savoir-faire appréciable dans la mise en oeuvre et le soutien de nouvelles technologies et de nouveaux services; au Canada, pendant ce temps, nous devons patienter. Bref, le monde a évolué, mais les règles qui régissent notre industrie n'ont pas suivi le rythme.

Pour atteindre ses objectifs, nous croyons que des changements d'ordre réglementaire s'imposent dans trois domaines prioritaires. Premièrement, il faut modifier la Décision CRTC 95-21 afin d'établir un cadre de réglementation qui aidera des compagnies comme Bell Canada à recouvrer leur santé financière, au lieu de les en empêcher. Deuxièmement, il faut supprimer les avantages réglementaires artificiels consentis aux concurrents des compagnies de téléphone canadiennes dans le secteur de l'interurbain. Enfin, il faut autoriser les compagnies de téléphone canadiennes à s'implanter dans de nouveaux secteurs d'activité, y compris la câblodistribution. Les Canadiens pourront ainsi exercer les choix qu'ils attendent depuis longtemps. De plus, les flux de revenu et les nouveaux ensembles de services justifieront d'autres investissements dans des réseaux de pointe.

Nous ne demandons pas de traitement de faveur. Nous ne demandons aucune garantie, ni d'être protégés des forces du marché. En fait, nous n'en demandons pas plus que nos concurrents. Nous sommes prêts à les affronter tous, autant les Canadiens que les étrangers. Nous voulons simplement avoir une chance équitable de livrer une saine concurrence dans notre propre marché. La possibilité de livrer librement concurrence au Canada sera le facteur qui contribuera le plus à l'accroissement de notre compétitivité internationale. Merci beaucoup, et nous répondrons maintenant à vos questions.

**Le président:** Merci à tous deux pour ces exposés. Vos observations portent sur plusieurs questions que nous avons étudiées ici, à Washington, et dans d'autres villes où nous sommes allés et où nous avons l'intention d'aller. J'ai certaines questions à poser, pour commencer à M. Burney, après quoi je poserai une question d'ordre général qui s'adresse à tous deux.



[Texte]

Mr. Burney, one of the areas we have been studying and analyzing is the whole question of foreign ownership, and on page 3 of your remarks today you talked about the two giants, one of the giants being AT&T and the other being Sprint. They have both been before this committee. They made their presentations and they made their recommendations, and when Mr. Koor was here on behalf of Call-Net Sprint, he recommended permitting ownership of voting shares by foreigners to be increased to 49 per cent at the holding company level and to 33.3 per cent at the operating carrier level. Where do you think foreign ownership restrictions should be and what are your comments on the control-in-fact test?

**Mr. Burney:** I think the general position within the BCE family on the issue of foreign ownership is that we would be in favour of increased levels in foreign ownership provided the consensus that takes us there is arrived at through multilateral negotiations. We are not supportive of rigid reciprocity, as some advocate, in this area, especially when the field of telecommunications services is as diverse as it is and since different purposes are being served in different segments of the industry. We are strongly opposed to unilateral concessions being made in this area, especially in the context of world trade negotiations. We think it is important that we keep our chips to ourselves until we see a multilateral consensus emerging, at which time we can establish appropriate trade-offs.

I think that we would agree with the tenor of your question, and that is that the control aspect is much more sensitive and much more delicate than ownership per se. I would go further, in a personal vein, not with either of my corporate hats on today. I know that some advocate that an increase on limits on foreign ownership is one way to attract investment capital, but I can tell you, as someone who is trying to operate in the investment and telecom market around the world, that that is only one feature. The status of the regulatory regime of a given country can act as a magnet either to attract or repel investment, whether it is domestic or foreign. So I do not think we should exaggerate the extent to which limitations on foreign investment, by themselves, are restrictive in terms of the quality or the amount of the investment that you can attract.

I would give you a further example, if I may. One of our investments is in the United Kingdom, which I happen to think is one of the most open telecom regulatory-policy markets in the world. In the area of cable television today, the British are attracting upwards of £10 billion of investment, most of it foreign, going into that market. To me, that is evidence not of the fact that there are or are not limits on foreign ownership. Bell Canada is investing there because we are able to provide services today in the United Kingdom that we are denied here in Canada. We are offering the combination of cable and telephony service in downtown London, England. We cannot do that in our own country. I do not want to sound like I am giving you a commercial but I think you get the point.

[Translation]

Monsieur Burney, une des questions que nous étudions et que nous analysons, c'est toute cette affaire de la propriété étrangère, et à la page 3 de vos observations, vous mentionnez les deux géants de ce secteur, d'une part, AT&T et d'autre part, Sprint. Des représentants de ces deux sociétés ont comparu devant notre comité. Ils sont venus présenter leurs points de vue et formuler des recommandations, et lorsque M. Koor a comparu au nom de Call-Net Sprint, il a recommandé de porter la proportion d'actions avec droit de vote détenues par des étrangers à 49 p. 100 dans le cas d'une société de portefeuille et à 33,3 p. 100 dans le cas d'un réseau d'exploitation. À votre avis, quelles restrictions à la propriété étrangère sont justifiées et que pensez-vous au sujet du test du contrôle-de-fait?

**M. Burney:** En règle générale, la position de la famille BCE en ce qui concerne la propriété étrangère est favorable aux niveaux de propriété étrangère accrus, à condition qu'on se mette d'accord sur les modalités dans le cadre des négociations multilatérales. Nous ne sommes pas en faveur d'une réciprocité absolue, comme certains le prônent, surtout dans un domaine aussi diversifié que les télécommunications et d'autant plus que les objectifs des divers segments de l'industrie sont différents. Nous nous opposons fermement à des concessions unilatérales dans ce domaine, surtout dans le contexte des négociations commerciales sur la scène internationale. Nous pensons qu'il est important de garder tous nos atouts jusqu'au jour où une entente multilatérale deviendra possible, et à ce moment-là, nous pourrions négocier des concessions mutuelles.

Dans l'ensemble, nous sommes d'accord avec l'orientation de votre question, c'est-à-dire que l'aspect contrôle est beaucoup plus délicat que la question de propriété. Personnellement, j'irais même plus loin, si je ne portais les casquettes officielles que je porte aujourd'hui. Je sais que certains voudraient qu'on relève les seuils de propriété étrangère pour attirer des investissements, mais pour quelqu'un qui, comme moi, travaille dans le secteur des investissements et des télécommunications dans le monde entier, c'est seulement une caractéristique. Le régime réglementaire d'un pays peut servir de pôle magnétique, et attirer ou décourager les investissements, qu'il s'agisse d'investissements canadiens ou étrangers. Par conséquent, il ne faudrait pas exagérer l'importance des limites imposées à la propriété étrangère pour la qualité ou la quantité des investissements.

Si vous le permettez, je vais vous donner un autre exemple. Nous investissons, entre autres, au Royaume-Uni, un marché où la politique réglementaire est particulièrement favorable aux télécommunications. Dans le secteur de la télévision par câble, les Britanniques attirent aujourd'hui plus de 10 milliards de livres d'investissements, des investissements en majeure partie étrangers. À mon sens, cela n'a pas un rapport direct avec les limites imposées à la propriété étrangère. Si Bell Canada investit au Royaume-Uni, c'est que là-bas, on nous autorise à assurer des services qu'on ne nous permet pas d'assurer au Canada. Par exemple, nous offrons des services combinés câble-téléphone au centre-ville de Londres, en Angleterre. Dans notre propre pays, cela n'est pas possible. Vous avez peut-être l'impression d'entendre un message publicitaire, mais vous comprenez ce que je veux dire.

[Text]

**The Chairman:** I appreciate that. Did you want to comment on the 49 per cent limit? When Dr. Johnson, the chairman of the Information Highway, was here, I asked him about his report where he was, in fact, admittedly quite timid when it came to recommendations on foreign ownership, and when I pressed him, he said that, in retrospect, he probably would have gone to 49 per cent, and 49 per cent is the figure that Juri Koor of Sprint and Call-Net put forward. What do you say about the 49 per cent figure?

**Mr. Burney:** As an old negotiator, Mr. Chairman, I try not to use numbers. I said I would be in favour of significant liberalization.

**The Chairman:** Over what it is now?

**Mr. Burney:** Over what it is now, provided that it is arrived at through multilateral consensus. In other words, I would be prepared to give in terms of what I might get, but I want to know what I am going to get before I decide what I am going to give.

**The Chairman:** Could I ask one more general question of you both? We have had a wide variety of witnesses before this committee, and I am sure that you have seen the blues and the transcripts and you know what they have said. A number of people have used our committee as a sounding ground against their competitors, and they really have not addressed many of our issues as head-on as we would have liked. There is one general problem that has been left with me as a result of the fact that people have come in and complained about some of their competitors. George Addy, the director of investigation and research in the competition bureau, said before the CRTC in the convergence hearings that in his view, there was no need for a moratorium before the telephone companies could enter broadcasting. On the other hand, a couple of weeks ago the cable people were here and they said that there must be a moratorium before the telephone companies can go into broadcasting. The telephone companies have said that there must be a moratorium and many changes must be made before the giants from the United States, Sprint and AT&T, are allowed in because they have a competitive advantage even though they represent the largest telephone company in Canada now.

I am just wondering whether we are trying to regulate competition by asking the CRTC, the competition bureau and others, to provide rules for this transition period. Should we not leave it to the market-place and let the market, as it has in cellular, deal with this problem, instead of trying to regulate it? How can you help us on this?

**Mr. Courtois:** I would tend to go along with that, senator. I have seen comments that suggested, for example, that the phone companies should not even be allowed to apply for cable licences until the proceedings on unbundling local networks are over, and I could come to you and say the proceedings on

[Traduction]

**Le président:** Je comprends cela. Est-ce que vous aviez des observations au sujet de la limite de 49 p. 100? Lorsque M. Johnson, président de l'autoroute de l'information a comparu, je lui ai posé des questions au sujet de son rapport, un rapport où il reconnaît avoir été excessivement modéré en ce qui concerne les recommandations sur la propriété étrangère. Quand j'ai insisté, il m'a répondu qu'avec le recul, il aurait probablement été jusqu'à 49 p. 100, mais c'est justement le chiffre que Juri Koor, de Sprint et Call-Net, a suggéré. Que pensez-vous de ce chiffre de 49 p. 100?

**M. Burney:** Monsieur le président, étant négociateur de longue date, j'essaie d'éviter les chiffres. J'ai dit que j'étais en faveur d'une libéralisation assez importante.

**Le président:** Une proportion plus élevée que la proportion actuelle?

**M. Burney:** Plus élevée, à condition que cela fasse l'objet d'un accord multilatéral. Autrement dit, je serais prêt à céder du terrain en échange de quelque chose, mais je veux savoir en échange de quoi avant de décider ce que je suis prêt à concéder.

**Le président:** Si je vous posais encore une question d'ordre général à tous les deux? Un grand nombre de témoins ont comparu devant ce comité, et vous avez dû voir les transcriptions de nos séances et prendre connaissance de ce qu'ils ont dit. Plusieurs personnes ont profité de leur comparution pour attaquer leurs concurrents, mais elles n'ont pas toujours abordé les questions qui nous intéressent aussi directement que nous l'aurions voulu. Après avoir entendu ces gens-là se plaindre de leurs concurrents, je me retrouve avec un problème. George Addy, le directeur des enquêtes et de la recherche au Bureau de la concurrence, a déclaré devant le CRTC lors des audiences sur la convergence qu'à son avis, il n'était pas nécessaire d'imposer un moratoire avant d'autoriser les compagnies de téléphone à pénétrer dans le domaine de la radiodiffusion. D'un autre côté, il y a une quinzaine de jours, les représentants des compagnies de câble nous ont déclaré qu'il fallait absolument imposer un moratoire avant d'autoriser les compagnies de téléphone à pénétrer dans le secteur de la radiodiffusion. Les compagnies de téléphone, de leur côté, prétendent qu'un moratoire est indispensable et que de nombreux changements doivent être effectués avant qu'on autorise les géants américains, Sprint et AT&T, à suivre cet exemple car elles ont un avantage concurrentiel, et cela bien que ces compagnies de téléphone détiennent la plus grosse part du marché au Canada à l'heure actuelle.

Je me demande si nous ne sommes pas en train d'essayer de réglementer la concurrence en demandant au CRTC, au Bureau de la concurrence et à d'autres de fixer des règles pour cette période de transition. Est-ce que nous ne devrions pas laisser le marché régler ce problème, comme cela a été le cas de la téléphonie cellulaire, au lieu d'essayer de le réglementer? Que pouvez-vous nous dire à ce sujet?

**M. Courtois:** Sénateur, je suis plutôt d'accord avec ce que vous venez de dire. Par exemple, j'ai entendu dire que les compagnies de téléphone ne devraient même pas être autorisées à solliciter des permis de câblodiffusion tant que le dégroupement des réseaux locaux n'aura pas été mené à bien. Pour ma part, je pourrais vous



[Texte]

unbundling should not be allowed to go ahead until we have been given cable licences, and what you will get is people justifying having artificial rules. We believe that all of that creates uncertainty. As long as the rules stray from reality and from normal market forces, investors will know that simply cannot last and it is not a sound basis upon which to make investments.

We were the ones who volunteered the opening up of the local market to competition and proposed the proceedings to unbundle. We are prepared to have that forge ahead as quickly as possible. Indeed, we proposed a shorter schedule than was actually adopted to hold the proceedings.

You have to be very careful about the special interests that are created with artificial rules. The most recent statistics for the cable industry as a whole, the large systems, indicated that in 1994, the average return on net fixed assets for basic cable was 22 per cent, and if you included optional, which is still a monopoly, it was 30 per cent. If you had that on a monopoly basis, you would develop strong arguments to perpetuate your monopoly, even at the expense of the customer.

We do not believe that we can come here to say we have white hats and someone else has black hats. I would side with the director and say, yes, let the competitive forces unfold, but with the following caveat. We recognize that some regulatory body — and we can get into the discussion as to whether it should be the competition bureau or the CRTC but I believe it is better to be the CRTC — should regulate access to bottleneck facilities and should regulate those places where we still serve customers who are vulnerable, who do not have choices, but beyond that, where there is a competitive market, all these artificial rules create special interests, create division, create uncertainty, and should be done away with and the normal rules of competition law should apply.

**The Chairman:** Thank you very much.

**Mr. Burney:** The only comment I would add to that, if I may, Mr. Chairman, is that there is a significant distinction between sustaining competition and stimulating competition, and sometimes the two objectives get a bit confused. We are all in favour of stimulating competition. We are a little leery of sustaining competition. That reminds me of governments picking winners and losers. Sometimes you end up protecting more than you are sustaining, and it costs.

**The Chairman:** Do either of you have any recommendation regarding ways in which we can get it out of the hands of CRTC and back into the market-place?

**Mr. Courtois:** I think very specifically the way to do that is to make use of the mechanism that is there in the Telecommunications Act, and that is to apply forbearance to a competitive market. I believe that, by all the standards used by competition authorities, the long distance market is the subject of very strong rivalry and meets all the tests to be a truly competitive market. Indeed, if anything, people are overwhelmed by the degree to

[Translation]

dire qu'on ne devrait pas autoriser ce dégroupement tant que nous n'aurons pas obtenu des permis de câblodiffusion. On finirait par tenter de justifier des règles totalement artificielles. À notre avis, tout cela est source d'incertitude. Tant que les règles s'écarteront de la réalité et des forces normales du marché, les investisseurs sauront que cela ne peut pas durer et que cela ne constitue pas une base d'investissement solide.

C'est nous qui avons suggéré d'ouvrir le marché local à la concurrence; c'est nous qui avons suggéré le dégroupement. Nous acceptons que cela se réalise le plus rapidement possible. En fait, nous avons même proposé un calendrier accéléré pour le dégroupement.

Il faut faire très attention car les règles artificielles créent des intérêts spéciaux. D'après les statistiques les plus récentes sur l'ensemble des grands secteurs de câblodistribution, en 1994, leur rendement moyen pour immobilisations dans le service de câblodistribution de base était de 22 p. 100. Si on ajoute à cela les services facultatifs, qui constituent toujours un monopole, le rendement passe à 30 p. 100. S'il s'agissait d'un monopole, on trouverait certainement d'excellents arguments pour préserver ce monopole, même si c'est aux dépens du client.

Nous ne pouvons pas vous déclarer aujourd'hui que nous sommes blancs comme neige et que certains autres ne le sont pas. Tout comme le directeur, je vous dirais que oui, il faut laisser les forces de la concurrence s'exercer, mais en même temps, une mise en garde s'impose; nous savons qu'un organisme de réglementation — qu'il s'agisse du Bureau de la concurrence ou du CRTC, mais à mon avis, le CRTC est préférable — doit intervenir pour réglementer l'accès au service de convergence, et également les secteurs où nous continuons à servir des clients vulnérables, des gens qui n'ont pas plusieurs options. Mais au-delà de cela, lorsqu'un marché concurrentiel existe, toutes ces règles artificielles créent des intérêts spéciaux, sont sources de divisions et d'incertitudes, et devraient être éliminées pour céder la place aux lois naturelles de la concurrence.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Burney:** Si vous le permettez, monsieur le président, j'aimerais ajouter une chose; il y a une distinction importante entre maintenir la concurrence et stimuler la concurrence, une différence qu'on ne saisit pas toujours. Nous sommes tous d'accord pour qu'on stimule la concurrence. Cela dit, l'idée de maintenir la concurrence nous inquiète un peu. Cela me rappelle ces gouvernements qui choisissent des gagnants et des perdants. On finit parfois par protéger plus qu'on ne maintient, et cela coûte cher.

**Le président:** Est-ce que l'un d'entre vous a des recommandations sur la façon dont nous pourrions échapper au CRTC pour revenir aux lois du marché?

**M. Courtois:** À mon avis, il faudrait faire appel à un mécanisme qui est prévu dans la Loi sur les télécommunications et qui consiste à différer le rétablissement du marché concurrentiel. Quelles que soient les normes utilisées par les autorités chargées de réglementer la concurrence, le marché de la téléphonie interurbaine donne lieu à des rivalités très fortes et respecte tous les critères qui font qu'un marché est concurrentiel.

[Text]

which it is fiercely competitive. If the commission were to apply forbearance and let those market forces operate, and also remove the artificial subsidies and advantages but maintain the controls only on those places where intervention is needed until our local market competition really rolls out effectively, then they would be able to achieve what is needed.

In the meantime, I believe all the artificial rules and distortions are backfiring on us. We have attracted more players than the market can support. We have given them wrong economic signals, and huge advantages in terms of market participation. What we have done has not created a stable market. We have created a market that needs to rationalize and have a shake-out. Until that occurs, and until people know that reality rather than artificial rules will prevail, then we will have chilled everyone in terms of how they move ahead.

For example, in the area of foreign ownership, with the 33 per cent plus 20 per cent that are in the rules, there should be plenty of access to foreign capital for the companies that want to operate here. As a lawyer, I can tell you that if you are a foreign carrier, there are many means by which you can be allowed to operate here, and there is no problem compared to the problems you would face trying to enter the U.S. or elsewhere. So the problem is not with the foreign-ownership rules. The problem lies in the fact that when you create these artificial rules, you have something that runs away on you.

**The Chairman:** Senator Bonnell.

**Senator Bonnell:** Thank you, Mr. Chairman. What I would like to find out from you is your idea as to what we can do in Canada to make our Canadian companies, whether it be Bell or any other company, more involved in global markets, perhaps with their software and their hardware. I ask that because Canada, to me, is one of the leading countries in the world in this type of service, and there must be things that we can do to increase employment and to help spread our technology abroad. What can you recommend that we might put in our report that would assist in promoting Canadian firms globally?

**Mr. Burney:** Thank you, senator. I think the essential point that I was trying to make is that if it is expected that we are to succeed globally, then we have to be allowed to succeed, first and foremost, in our own backyard; and right now we feel restricted here at home from doing the kinds of things we do best. By being denied that opportunity here in Canada, Bell Canada is operating with handcuffs on in its own market. That has the result that we do not have the revenue or the investment funds to put into research and development in Canada, to support indigenous and innovative Canadian technology. It means we have to buy technology on the cheap, we have to buy it off the shelf somewhere else, because, with Bell facing a juggernaut of

[Traduction]

En fait, les gens sont plutôt désorientés par le caractère agressif de cette concurrence. Si la commission appliquait des mesures en différé et laissait les forces du marché jouer librement, si elle supprimait les subsides et autres avantages artificiels tout en maintenant son contrôle uniquement dans les secteurs où une intervention s'impose jusqu'à ce que la concurrence au niveau local soit parfaitement établie, cela aurait l'effet désiré.

En attendant, je pense que toutes ces règles artificielles et ces distorsions ont des effets contraires à ceux qu'on espérait. Nous avons attiré plus de protagonistes que le marché n'en peut accueillir. Nous leur avons donné des signaux économiques erronés et des avantages disproportionnés sur le plan de la participation au marché. Les mesures que nous avons prises n'ont pas instauré un marché stable. Nous avons un marché qui a besoin aujourd'hui d'être secoué et rationalisé. Tant que cela n'aura pas été fait, tant que les gens n'auront pas compris que c'est la réalité, et non pas des règles artificielles qui doivent l'emporter, nous allons décourager toute action.

Par exemple, sur le plan de la propriété étrangère, avec le seuil de 33 p. 100 plus 20 p. 100 qui figurent dans les règlements, les compagnies qui souhaitent s'installer ici devraient trouver tout le capital étranger dont elles ont besoin. En ma qualité d'avocat, je peux vous dire qu'un exploitant étranger qui souhaite s'installer ici dispose de nombreux moyens et se heurte à très peu de problèmes comparés à ceux que vous rencontreriez si vous essayiez de pénétrer le marché américain ou un autre marché. Le problème ne se situe donc pas au niveau des règles sur la propriété étrangère. Le problème, c'est que ces règles artificielles créent une situation qui devient très vite incontrôlable.

**Le président:** Sénateur Bonnell.

**Le sénateur Bonnell:** Merci, monsieur le président. Ce que j'aimerais vous demander, c'est ce que nous pouvons faire au Canada pour encourager nos compagnies canadiennes, qu'il s'agisse de Bell ou d'une autre compagnie, à participer plus activement aux marchés internationaux, peut-être dans le domaine des logiciels et du matériel informatique. Si je pose cette question, c'est qu'à mon avis, le Canada occupe une place prépondérante dans ce secteur, et il doit y avoir quelque chose à faire pour favoriser l'emploi et exporter notre technologie à l'étranger. Que pouvez-vous nous recommander, quelque chose que nous pourrions mentionner dans notre rapport et qui nous aiderait à promouvoir les compagnies canadiennes sur les marchés mondiaux?

**M. Burney:** Merci, sénateur. Mon principal argument est que si on s'attend à nous voir réussir sur la scène internationale, il faut d'abord nous permettre de réussir dans notre propre arrière-cour. Et pour l'instant, nous nous sentons très limités chez nous dans tous les domaines où nous sommes particulièrement compétents. Les obstacles auxquels se heurte Bell Canada sur son propre terrain sont en quelque sorte des menottes. Par conséquent, nous n'avons pas suffisamment de revenus ou de fonds d'investissement pour investir comme nous le voudrions dans la recherche et le développement au Canada et mettre au point des technologies canadiennes innovatrices. Cette situation nous force à acheter de la technologie bon marché, à acheter de la technologie toute faite



*[Texte]*

regulatory restrictions in meeting its earnings on an annual basis, it is having to strip costs out of its operations, and one of the costs that it has to strip is the cost that otherwise would go towards research and development, to Bell Northern Research right here in Ottawa, and to the various smaller software companies that are spin-offs from either Bell Northern or from Northern Telecom itself.

The fundamental message that we are offering, and the reason I am here today, is to say that we are active globally, through Northern Telecom, through Tele-Direct and through Bell Canada International. I think that we are among the most active companies in Canada on the international field, as exporters, as marketers of equipment, and as operators. We have made enormous strides. Northern Telecom has an enviable record, we think, in terms of its export sales around the world. We see ourselves as a Canadian flagship when we travel abroad. We just do not often feel as welcome here at home.

We are employing Canadians. We have Canadians working for us in Colombia. We have Canadians working for us in Brazil. We have Canadians working for us in the U.S. and the U.K., in all of the investments that we are making. We are not making these investments just to make money, although that is obviously something of concern to our shareholders. We see our international investments as giving us leverage for the resources that we have here in Canada, the people and the software and technologies that we are developing at home.

We also hope to have an opportunity to gain entry into sectors of the telecommunications industry that, as I said earlier, we are denied from being involved in here. We hope that some day we will have the opportunity to provide cable services in Canada, and through the experience we have gained in the U.K., the United States, and now Brazil, where we are offering cable services, we will be able to redeploy the Canadian talent that we have groomed back to our home market.

I could give honourable senators a long speech about the number of university graduates that are hired by Bell, Bell Northern, and Northern Telecom. The figures are astounding. However, we cannot sustain that level of employment if we cannot sustain the current level of commitment to R&D. That is a fundamental aspect of our overall performance. So the simple message is that the government should take off some of the restrictions that are hobbling our efforts in our home market, because the main locomotive for the BCE family is still Bell Canada, and if Bell Canada is only running on three cylinders, then the company as a whole cannot perform in the manner we feel is within our capabilities.

**The Chairman:** Mr. Courtois, I think you wanted to add to the answer.

*[Translation]*

ailleurs. En effet, comme Bell est littéralement étranglée par les restrictions imposées par la réglementation, ce qui a un effet très négatif sur ses recettes annuelles, la compagnie est forcée de sabrer dans ses coûts, et en particulier dans le secteur de la recherche et du développement. Cela touche Bell Northern Research, ici même à Ottawa, et plusieurs petites compagnies de logiciels qui se sont créées à partir de Bell Northern ou de Northern Telecom proprement dit.

Si je suis ici aujourd'hui, c'est donc pour vous apporter un message fondamental: nous sommes actifs sur la scène internationale, par l'entremise de Northern Telecom, par l'entremise de Tele-Direct et par l'entremise de Bell Canada International. Sur la scène internationale, dans le secteur des exportations, dans la vente d'équipement et dans l'exploitation, nous sommes une des compagnies canadiennes les plus actives. Nous avons fait des progrès énormes. Les réalisations de Northern Telecom en ce qui concerne les exportations dans le monde entier sont tout à fait enviables. Quand nous allons à l'étranger, nous considérons que nous portons la bannière canadienne. Malheureusement, nous ne nous sentons pas toujours aussi acceptés ici même, au Canada.

Nous employons des Canadiens. En Colombie, nous avons des Canadiens qui travaillent pour nous. Au Brésil nous avons des Canadiens qui travaillent pour nous. Nous avons des Canadiens qui travaillent pour nous aux États-Unis et au Royaume-Uni, et dans le cadre de tous les investissements que nous faisons. Ces investissements, nous ne les faisons pas uniquement pour gagner de l'argent, mais évidemment, c'est un aspect qui intéresse nos actionnaires. Nous considérons que nos investissements internationaux sont une sorte de levier qui nous permet de promouvoir les ressources dont nous disposons au Canada, c'est-à-dire les éléments humains, le logiciel et les technologies que nous développons ici, au Canada.

Nous espérons également avoir l'occasion de pénétrer dans des secteurs de l'industrie des télécommunications qui, pour l'instant, nous sont interdits. Nous espérons un jour pouvoir offrir des services de câblodiffusion au Canada, et grâce à l'expérience acquise au Royaume-Uni, aux États-Unis, et aujourd'hui au Brésil, où nous offrons déjà ces services, nous pourrions ramener sur le marché national des talents canadiens que nous avons nourris à l'étranger.

Honorables sénateurs, je pourrais vous faire un long discours sur le nombre des diplômés d'université que Bell, Bell Northern et Northern Telecom embauchent. Les chiffres sont renversants. Toutefois, nous ne pourrions maintenir ce niveau d'emploi si nous ne pouvons pas maintenir notre niveau actuel de recherche et de développement. C'est un élément qui est fondamental pour l'ensemble de nos activités. Notre message est donc très simple: le gouvernement devrait supprimer une partie des restrictions qui nous handicapent dans notre propre marché parce que le principal moteur de la famille BCE reste Bell Canada, et si Bell Canada tourne sur trois cylindres seulement, le reste de cette famille ne réussira pas à exploiter ses capacités au maximum.

**Le président:** Monsieur Courtois, vous vouliez ajouter quelque chose.

[Text]

**Mr. Courtois:** Yes. This is a crucial time in our industry. The Bell group has proven in the past that we can ride the crest of a particular technology or industry wave, and succeed very well internationally. Northern Telecom was at the forefront of digitization of switches and equipment, and has proven to be extremely successful world-wide, up against the biggest and the best.

The industry is in a period of revolution. The world is interested in software and broadband and the whole range of new services. This is a very crucial time for us to try to be on that wave, and to do that, we have to reform our company. We have to pare down our traditional activities and be ready to grow with the new wave. So there is a very simple thing that is needed here. The services and the revenues that would support us in this effort are presently closed to us. There is an increasing number of large, well-supported players out there in the world; it is going to be enough of a challenge to take them on head-on. It does not make sense if we are first going to close down at home the very sources of revenues and activities that will allow us to make that next step.

At Bell, we have changed the way the company is structured. We have brought a team in to equip ourselves to reach into the high-tech community in Canada and ride that wave and develop the new software and the new capabilities. It should be a very simple thing just to lift the restrictions and let us proceed.

**Senator Bonnell:** What do you mean by "close down at home"? Does that mean you have to close down at home in order to go abroad? That does not make sense to me. There is something wrong with that statement.

**Mr. Courtois:** No. We are closed down at home. We need to open up at home and roll out these new technologies. Everyone is looking for the right new configuration of the network and technologies to produce the new range of services: computer, cable TV and traditional telephony together. At the moment, if you do not have access to cable TV revenues, you have a big blind spot, a door that is closed to you. All we want to do is go and knock on the door of customers and ask them to give us some of their business because we would then have the customers that would allow us to have the revenue stream to support the investment in the new network, the new technologies, the new software platforms. That is the closed door to which I was referring.

**Senator Bonnell:** I would hope that companies such as Bell Canada, which is one of our better Canadian companies, would get out abroad to other nations, rather than be worried about putting some other fellow in Canada into bankruptcy and laying off his employees so they can work for Bell instead. That does not seem to me to be adding anything to the system. If you close down a cable company and the telephone company takes it over,

[Traduction]

**M. Courtois:** Oui. Notre industrie atteint aujourd'hui un passage crucial. Par le passé, le groupe Bell a eu l'occasion de prouver qu'il pouvait tirer un parti maximum d'une nouvelle vague technologique et se débrouiller fort bien sur la scène internationale. Northern Telecom était à l'avant-garde de la numérisation des commutateurs et du matériel, et cette compagnie a su se mesurer avec succès à ses plus gros et meilleurs concurrents sur la scène internationale.

Cette industrie est en pleine révolution. Le monde entier s'intéresse aux logiciels, aux communications sur bande large et à une vaste gamme de nouveaux services. Pour nous, c'est une période cruciale car nous devons suivre le mouvement, et pour ce faire, nous devons réorganiser notre compagnie. Nous devons restreindre nos activités traditionnelles pour nous préparer à suivre la vague nouvelle qui se dessine. Nos besoins sont donc extrêmement simples; les services et les revenus qui devraient financer cet effort nous sont actuellement fermés. Dans le reste du monde, le nombre de protagonistes qui disposent d'un bon soutien ne cesse d'augmenter, et il va déjà être très difficile de les affronter. Commencer par nous fermer les sources de revenus et les activités au Canada qui pourraient nous permettre de relever ce défi, voilà qui n'a aucun sens.

Nous avons procédé à une restructuration de notre compagnie. Nous avons constitué une équipe pour nous préparer à exploiter les possibilités offertes par le secteur de la haute technologie au Canada et tirer ainsi le meilleur parti possible de cette vague nouvelle en développant de nouveaux logiciels et en exploitant de nouvelles possibilités. Il devrait être très simple de supprimer les restrictions et de nous laisser agir.

**Le sénateur Bonnell:** Que voulez-vous dire quand vous dites: «Cela nous est fermé au Canada»? Vous voulez dire que vous fermez certaines choses au Canada pour aller vous installer à l'étranger? Je ne comprends vraiment pas. Il y a quelque chose qui ne va pas là-dedans.

**M. Courtois:** Non. Nous sommes limités ici alors que nous devrions être ouverts à toutes les possibilités et exploiter toutes ces nouvelles technologies. Tout le monde est à la recherche de la meilleure configuration possible pour le réseau et pour la technologie pour exploiter la nouvelle gamme de services: ordinateurs, câblodiffusion et téléphonie traditionnelle. Pour l'instant, si vous n'avez pas accès aux revenus de la câblodiffusion, c'est une porte qui vous est fermée, une sorte de trou noir. Tout ce que nous voulons, c'est pouvoir frapper à la porte de la clientèle, lui demander de traiter avec nous, car cela nous donnerait les revenus dont nous avons besoin pour investir dans les nouveaux réseaux, dans les nouvelles technologies, dans les nouveaux logiciels. C'est cette porte-là qui nous est fermée et dont je parlais.

**Le sénateur Bonnell:** J'ose espérer que des compagnies comme Bell Canada, une de nos meilleures compagnies canadiennes, préfèrent se tourner vers d'autres nations au lieu d'essayer d'acculer à la faillite un confrère canadien qui sera alors obligé de congédier ses employés, des employés qui devront alors travailler pour Bell. Je ne vois pas en quoi cela profite au système. Si vous fermez une compagnie de câblodiffusion et si la compagnie de



[Texte]

that is just moving one company's payroll over to Bell Canada. I would rather see you expand globally and put people to work around the world and let those poor little companies that are out there trying to compete against you in the cable industry keep their own employees.

**Mr. Courtois:** They will be able to do that. There is no doubt that if you have a cable system, it costs less to transform that to run telephony than the other way around. Our view of the world, however, is that all the major players will be here in Canada, and our cable companies will be part of that system. They will have to change to form part of that system. Bell will not be alone. There will be AT&T and Sprint and Microsoft and all these other large companies in our markets, and Canadians will have those choices available to them. However, these new software platforms and new services cost a lot to develop, and if you are a foreign company such as AT&T, which has \$50 billion in revenues to recover that expenditure, you are way ahead of Bell Canada.

Bell Canada has to be able to sell its services at home, and we have to reach out, as Mr. Burney has said, to sell elsewhere in order to have enough of a base to be competitive with the big boys. That is what we are trying to do. You cannot cripple us at home and expect us to carry out our novelty and our innovation only outside of Canada.

**The Chairman:** Thank you for that.

**Senator Bonnell:** One more question, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I had three other senators on my list but please go ahead.

**Senator Bonnell:** Would it not be a great advantage for Bell Canada to make some alliances with other companies around the world and make yourself a bigger company so you could compete globally with AT&T and these other companies?

**The Chairman:** There is a big ad in today's paper for one of the new alliances.

**Mr. Burney:** We are members of various alliances. We have an alliance here in Canada with MCI, which has been extended recently to involve Bell Canada in the Concert package of services that the BT-MCI alliance is offering world-wide. Bell Canada International is investing in a company in London that is part of the Cable and Wireless empire, so we have, if you like, an alliance of a kind there. We have partners in our cable operations in the United Kingdom, Cable and Wireless again, and Jones Intercable, an American cable company. We, in turn, are investing with Jones in the United States and we are rolling out telephony services in Alexandria, Virginia today. We have ten Bell Canada engineers there laying out a telephone network on top of a cable network in the area around Washington D.C.

[Translation]

téléphone reprend ses opérations, le seul résultat, c'est que les employés passent à Bell Canada. Je préférerais vous voir prendre de l'expansion sur la scène internationale, donner du travail aux gens dans le reste du monde, et laisser leurs employés à ces pauvres petites compagnies qui essaient de vous livrer concurrence dans le domaine de la câblodiffusion.

**M. Courtois:** Elles pourront le faire. Il est certain qu'il est beaucoup moins coûteux d'adapter un système de câblodiffusion à la téléphonie que l'inverse. Toutefois, d'après notre conception de la situation mondiale, tous les principaux protagonistes seront présents ici, au Canada, et nos compagnies de câblodiffusion feront partie de ce système. Elles vont devoir évoluer pour s'adapter à ce système. Bell ne sera pas seule. Il y aura aussi AT&T, Sprint et Microsoft et toutes ces grosses compagnies, et les Canadiens auront le choix. Toutefois, ces nouveaux logiciels et ces nouveaux services coûtent extrêmement cher à développer et une compagnie étrangère comme AT&T, qui dispose de revenus de 50 milliards de dollars, a plusieurs longueurs d'avance sur Bell Canada.

Pour avoir une base suffisante pour concurrencer les grands, Bell Canada doit pouvoir vendre ses services sur son propre terrain et doit pouvoir également, comme M. Burney l'a dit, s'imposer sur les marchés étrangers. C'est précisément ce que nous essayons de faire. Vous ne pouvez pas, après nous avoir handicapés sur notre propre terrain, vous attendre à ce que nous exploitons nos innovations uniquement à l'étranger.

**Le président:** Merci.

**Le sénateur Bonnell:** Une autre question, monsieur le président.

**Le président:** J'avais trois autres sénateurs sur ma liste, mais je vous en prie, allez-y.

**Le sénateur Bonnell:** Ne serait-il pas très intéressant pour Bell Canada de s'allier avec d'autres sociétés ailleurs dans le monde et de prendre de l'expansion afin de pouvoir concurrencer à l'échelle internationale avec des sociétés comme AT&T et d'autres?

**Le président:** Il y a une grosse annonce dans le journal d'aujourd'hui au sujet d'une de ces nouvelles alliances.

**M. Burney:** Nous participons déjà à diverses alliances. Nous en avons une ici au Canada avec MCI, qui vient d'être élargie récemment pour inclure Bell Canada dans l'ensemble des services Concert que l'alliance BT-MCI offre à l'échelle mondiale. Bell Canada International investit dans une société à Londres qui fait partie de l'empire Cable and Wireless, et nous avons ainsi ce qu'on peut appeler une alliance. Nous avons des partenaires pour nos services d'exploitation et de câblodistribution au Royaume-Uni, soit Cable and Wireless et Jones Intercable, société de câblodistribution américaine. Pour notre part, nous investissons dans la société Jones aux États-Unis, et nous offrons des services de téléphonie à Alexandria, en Virginie, aujourd'hui. Nous avons dix ingénieurs de Bell Canada qui mettent en place un réseau téléphonique en sus d'un réseau de câblodistribution dans la région métropolitaine de Washington, D.C.

[Text]

I agree with you absolutely that we have gone a long way in just the last four years. We had less than \$200 million invested around the world four years ago. Today we have over \$2 billion invested. All I am really saying is we are not trying to close anyone down in Canada. We want to be sure that the customers have the same kinds of choices for cable television as they have for telephony. Fair is fair. We can face competition in telephony, and we are. We recognize that our domestic market is shrinking. We are not trying to hang on to 100 per cent of even the telephone market in Canada. We recognize that we need to face competition. We benefit and the consumer benefits from that. All we are asking is to be given the same crack at the cable market as cable operators have at our market.

**The Chairman:** Thank you. Senator Spivak.

**Senator Spivak:** Thank you, Mr. Chairman. I am very interested in what you have to say about the advantages that foreign companies have here at the moment, because that was a fear that was raised when we initially considered a new telecommunications policy, and we were assured that fear was unfounded. I wonder if you could comment a bit further on your statement, Mr. Courtois, that your competitors enjoy substantially more freedom, both at home and in Canada, than you do.

The other question I would like to pursue is the one raised by Senator Bonnell in terms of your alliance with MCI. I am wondering just what advantage this brings to you. What is the economic rationale behind this alliance with MCI? Is it the demand for seamless international services? What impact will this have on Canadian telecommunications companies and on the ITU?

**Mr. Courtois:** As to the advantages that our competitors have, let me give you perhaps one illustration. AT&T can go to a customer that operates on both sides of the border, such as a large auto company, and say, "We will take all your services, we will pull them together and give you a discount and a package of services that is unique to you. We will give you that in the U.S. and in Canada. Our competitor, MCI or Bell Canada, cannot offer you this." Bell Canada cannot tailor an offering to the needs of a cross-border customer, while AT&T is allowed to do that now, on both sides of the border. That is just one illustration.

They have now been totally detariffed in Canada and essentially deregulated in the U.S. This is by far the most dominant telecommunications company in North America and they operate totally freely on both sides of the border, whereas we are restricted.

[Traduction]

Je suis tout à fait d'accord avec vous que nous avons beaucoup accompli au cours des quatre dernières années. Il y a quatre ans, nous investissions un peu moins de 200 millions de dollars à l'échelle internationale. Aujourd'hui, nous avons investi plus de deux milliards. Ce que je dis, au fond, c'est que nous n'essayons pas d'amener nos concurrents au Canada à fermer boutique. Nous voulons nous assurer que les clients ont en matière de câblodistribution autant de choix qu'en matière de téléphonie. C'est une question d'équité. Nous pouvons concurrencer dans le domaine de la téléphonie, et nous le faisons. Nous reconnaissons que notre marché intérieur diminue. Nous n'essayons pas d'accaparer la totalité du marché de la téléphonie au Canada. Nous reconnaissons que nous devons bien faire face à la concurrence. Nous en bénéficions tout comme les consommateurs. Tout ce que nous demandons, c'est d'avoir la chance de montrer ce que nous pouvons faire sur le marché de la câblodistribution tout comme les câblodistributeurs peuvent le faire sur notre marché.

**Le président:** Merci. Sénateur Spivak.

**Le sénateur Spivak:** Merci, monsieur le président. Ce que vous dites au sujet des avantages qu'on offre ici à des sociétés étrangères m'intéresse beaucoup, parce que c'est un sujet de préoccupation qui a été soulevé quand nous avons pour la première fois envisagé une nouvelle politique des télécommunications, et on nous a assuré que c'était une crainte injustifiée. Je me demande si vous pourriez étoffer un peu votre déclaration, monsieur Courtois, selon laquelle vos concurrents jouissent de beaucoup plus de latitude que vous tant chez eux qu'ici, au Canada.

L'autre question que j'aimerais poser fait suite à ce qu'a dit le sénateur Bonnell au sujet de votre alliance avec MCI. Je me demande quel avantage cela vous procure. Quelle est la motivation économique justifiant cette alliance avec MCI? Est-ce la demande qui exige des services internationaux sans faille? Quelle incidence cela aura-t-il sur les sociétés de télécommunications canadiennes et sur l'Union internationale des télécommunications?

**M. Courtois:** Pour ce qui est des avantages dont bénéficient nos concurrents, laissez-moi vous donner un exemple. AT&T peut pressentir un client qui fait affaires de part et d'autre de la frontière, comme par exemple, une grosse société automobile et lui dire: «Nous allons nous occuper de tous vos services, nous allons les réunir et vous offrir une remise et un ensemble de services correspondant à vos besoins propres. Nous allons vous les offrir au Canada comme aux États-Unis. Notre concurrent, MCI ou Bell Canada ne peut pas en faire autant». Bell Canada ne peut pas offrir de services modelés sur les besoins d'un client transfrontalier, tandis que AT&T peut le faire maintenant, d'un côté comme de l'autre de la frontière. Ce n'est là qu'un exemple.

Ils bénéficient maintenant au Canada de la disparition totale de la tarification, ainsi que de la déréglementation aux États-Unis. C'est de loin la première société de télécommunications en Amérique du Nord et elle mène ses affaires en toute liberté des deux côtés de la frontière, tandis que nous avons les mains liées.



[Texte]

Sprint, for example, is a local telephone operator in the U.S. and it is one of the largest long distance carriers. It has more long distance revenues than the entire Canadian industry combined. It has alliances with cable companies and it is involved in wireless. It is offering its customers in selected areas of the U.S. packages where they get a discount on long distance if they take cable or a discount on cable if they take telephony. They are experimenting with how customers react to that in different markets, and they are experimenting with the technologies for delivering those services. It is very important, in the operations of a phone company, to test out how you deal with massive numbers of calls and interface with the customers. They are gaining all that experience there, and that is blocked for us.

As everyone knows, with the globalization of business and with communications being such an important part of success in business nowadays, there is a great advantage in offering seamless services and capabilities that a customer will recognize as the same in every country and which will operate across national borders; and no company can do that alone. You really have to team up with operators in other countries to offer those services, and you need to spend the money to develop the software and the platforms to deliver them. That is what the Concert alliance brings to our customers and to us in Canada.

**Senator Spivak:** I take it it would be your opinion that the CRTC is allowing competition to come too slowly. What would you like to see happen in the next six months, ideally, that the CRTC is not contemplating?

**Mr. Courtois:** When the CRTC introduced competition, it had in front of it a Canadian applicant, Unitel, that had not much experience in the competitive business, and Call-Net, whose business plan was to take one half of one per cent of the market over its future. It set up rules to cover that situation, and then we were all overwhelmed by how quickly the market developed.

The CRTC has to continue to regulate day-to-day to protect the vulnerable customer, to protect access to bottleneck facilities; and then it must continue to try to regulate a competitive market. It is very difficult to change your mindset from one to the other. They wind up having created these entities, in large part artificially, and with the intent of saying that the market forces should be allowed to operate and that companies will have to live or die by their success in the market-place, but once having created them, the companies keep coming back in large numbers and they create pressure on the commission until they feel backed into intervening in the market and micromanaging what they wanted to create as a competitive market. So it has been very difficult for the CRTC to just break the Gordian knot and let the competitive market really operate competitively. That is what we would like to see.

**Mr. Burney:** If I may add, I think it is a classic example of good intentions not equating with good policy, because the intentions and the policy at one time do not relate to the intentions and the policy today. Far from suggesting that we do not have sufficient competition in long distance today, I think my

[Translation]

Sprint, par exemple, exploite le marché des services téléphoniques locaux aux États-Unis et est l'un des plus grands fournisseurs de services interurbains. Cette entreprise tire davantage de recettes du marché interurbain que la totalité de ce secteur au Canada. Sprint a des alliances avec des câblodistributeurs et est présent sur le marché du sans-fil. Elle offre à ses clients de certaines régions des États-Unis des remises sur les appels interurbains s'ils s'abonnent au câble, ou une remise sur l'abonnement au câble s'ils s'abonnent au téléphone. Elle observe comment les clients réagissent à ces offres sur différents marchés, et met à l'essai des technologies permettant de fournir ces services. Il est très important, pour une compagnie de téléphone, de savoir comment faire face à de très grandes quantités d'appels et comment interagir avec les clients. Sprint s'enrichit de toute cette expérience, mais cela nous est refusé.

Comme chacun sait, avec la mondialisation du commerce et parce que les communications déterminent en grande partie la réussite des entreprises, il est très avantageux d'offrir des services sans faille et des possibilités qu'un client considérera comme identique d'un pays à l'autre et qui fonctionneront au-delà des frontières nationales; aucune compagnie ne peut le faire seule. Il faut vraiment s'allier avec les exploitants d'autres pays pour offrir ces services, et il faut dépenser de l'argent pour concevoir les logiciels et les équipements nécessaires. C'est ce que l'alliance Concert nous apporte, à nos clients et à nous, au Canada.

**Le sénateur Spivak:** J'en déduis qu'à votre avis, la concurrence avaluée par le CRTC est trop timide. Idéalement, que souhaiteriez-vous voir se produire au cours des six prochains mois, et que le CRTC n'envisage pas?

**M. Courtois:** Quand le CRTC a permis la concurrence, il faisait face à un demandeur canadien, Unitel, qui n'avait pas beaucoup d'expérience sur le marché concurrentiel, et Call-Net, dont le plan d'entreprise visait à accaparer 1/2 p. 100 du marché. Le CRTC définit des règles pour régir cette situation, mais nous avons tous été surpris par la rapide expansion du marché.

Le CRTC doit continuer de réglementer le marché pour protéger les clients vulnérables, pour protéger l'accès aux services de convergence, puis il doit continuer d'essayer de réglementer un marché concurrentiel. Il est très difficile de passer d'une optique à l'autre. Ils ont fini par créer ces entités, artificiellement en grande partie, dans l'intention de dire que les forces du marché devaient pouvoir jouer et que le sort des sociétés dépendra de leur réussite ou non sur le marché, mais une fois ces compagnies créées, elles reviennent en grand nombre et exercent des pressions sur le conseil jusqu'à ce qu'il se sente justifié d'intervenir sur le marché et de microgérer ce qu'ils avaient d'abord conçu comme un marché concurrentiel. Il est donc très difficile pour le CRTC de trancher simplement le noeud gordien et de laisser le marché vraiment fonctionner selon les règles de la concurrence. C'est ce que nous souhaiterions.

**M. Burney:** Si vous me le permettez, je pense que c'est un exemple qui montre bien que les bonnes intentions ne se traduisent pas toujours par une bonne politique, parce que les bonnes intentions et la politique d'un moment donné sont sans rapport avec les intentions et la politique d'aujourd'hui. Loin de

[Text]

colleague's earlier remarks indicated that we probably have an excess of competition, irrational competition. And you will see some rationalization of it over time. However, we should make no mistake that the competition we face in Canada today is not from Unitel and Call-Net; the competition we face in our own backyard is from AT&T and Sprint.

**Mr. Courtois:** All the major companies are here and they will all be remaining.

**Mr. Burney:** We will not be there yet.

**Senator Spivak:** It is not a level playing field.

**Mr. Burney:** That is right.

**Senator Spivak:** I have a question that is not entirely related to this topic. There has been some indication in Manitoba that MTS will be sold, and I am wondering what your view is on that, if you want to put it on the record, in terms of how that will affect the Stentor group and what that will mean for Manitoba, and for Canada as a whole.

**Mr. Courtois:** I do not think I can say too much about that except to say that AGT was provincially-owned and privatized, and it transformed itself to some degree and is participating as an active member of the Stentor Alliance, and is competing very strongly in the market. Unfortunately, they have been faced with some twists and turns in the operation of the regulatory regime.

While we telephone companies continue to have the burdens of subsidizing the residential customer, and subsidizing rural with urban, we now have the additional burden of subsidizing our competitors. That ongoing obligation to serve is supposed to come with an opportunity to earn the return to support the investment, but in the case of Bell, for example, we have gone to the CRTC four times in the last couple years and have been denied the right to apply for a rate change even though the rules were supposed to provide for that as we went along. AGT has found itself in a very difficult circumstance because of that. So as to what will happen to Manitoba, more than that, I do not think I could be very helpful at the present time.

**Mr. Burney:** I cannot add much to it either because I do not know what the motivation really is. I just read about it in the press today. I can only say that it seems consistent with a global trend toward privatization of telephony operations.

It may well be that the government has decided it can realize something from its investment today because of the sweeping changes that are taking place, which might be better realized in a private operation than in a public one. However, I am giving you knowledge without any in-depth material.

[Traduction]

dire qu'il n'y a pas suffisamment de concurrence sur le marché de l'interurbain aujourd'hui, je pense que les observations qu'a faites mon collègue montraient qu'il y a sans doute une trop forte concurrence, une concurrence irrationnelle. Et nous assisterons avec le temps à une certaine rationalisation de ce phénomène. Toutefois, ne faisons pas l'erreur de croire que la concurrence à laquelle nous faisons face au Canada aujourd'hui vient d'Unitel et de Call-Net; la concurrence qui nous assaille chez nous est celle d'AT&T et de Sprint.

**M. Courtois:** Toutes les grandes compagnies sont présentes ici et y resteront toutes.

**M. Burney:** Nous ne serons plus là.

**Le sénateur Spivak:** Ce n'est pas juste.

**M. Burney:** C'est exact.

**Le sénateur Spivak:** J'aimerais poser une question qui n'a pas directement trait au sujet. Selon certaines indications au Manitoba, MTS sera vendue, et j'aimerais savoir ce que vous en pensez, si vous voulez vous prononcer publiquement; quelle sera l'incidence de cette vente sur le groupe Stentor et quelles en seront les conséquences pour le Manitoba, et pour l'ensemble du Canada.

**M. Courtois:** Je ne pense pas pouvoir dire grand-chose à ce sujet, sinon qu'AGT était la propriété de la province et a été privatisée; qu'elle s'est transformée dans une certaine mesure et participe activement à l'alliance Stentor; qu'elle livre une concurrence acharnée sur le marché. Malheureusement, elle a subi certains déboires eu égard au fonctionnement du régime réglementaire.

Nous, les compagnies de téléphone, devons non seulement continuer de subventionner les abonnés résidentiels et subventionner le service rural par le service urbain, mais nous devons aussi subventionner nos propres concurrents. À cette obligation de service doit faire pendant la possibilité de tirer les revenus nécessaires pour pouvoir investir, mais dans le cas de Bell, par exemple, nous nous sommes adressés au CRTC à quatre reprises au cours des deux ou trois dernières années et on nous a refusé le droit de demander une modification de tarifs même si les règles étaient censées le permettre. AGT s'est retrouvée dans une situation très difficile pour cette raison. Quant à savoir ce qui se produira au Manitoba, je ne pense pas pouvoir vous être très utile pour l'instant, mis à part ce que je vous ai dit.

**M. Burney:** Je ne peux pas ajouter grand-chose à cela non plus parce que je ne sais pas quelle est la véritable motivation. Je viens tout juste d'en prendre connaissance dans les journaux d'aujourd'hui. Je peux simplement dire que cela semble conforme à une tendance mondiale vers la privatisation des services de téléphonie.

Il se peut fort bien que le gouvernement ait conclu qu'il peut tirer quelque chose de son investissement aujourd'hui en raison des grands changements qui se produisent, des avantages plus fructueux qu'il pourrait peut-être tirer dans le secteur privé par rapport au secteur public. Toutefois, je vous dis cela sans avoir pu examiner la question à fond.



[Texte]

**Senator Spivak:** Do you also foresee that, as an increasing number of contentious decisions are handed down by CRTC, you will be appealing to government? Is this the route you see in the next little while? How healthy do you think that is?

**Mr. Courtois:** There is an ebb and flow of that over the years. The reasons these agencies were created around the turn of the century was to take away from the politicians the day-to-day fire and to have someone with the expertise and the responsibilities to be able to take a longer-term view and gather the various opposing views and make an expert decision. With the force of things, when an application comes before such regulatory bodies, they are forced to decide and they end up over the years making important policy decisions. Then, when governments change, or when certain markets change in an historical way, there are pressures for the government to intervene, and while that intervention has been more frequent in the last year than historically, there have always been cycles of increasing and decreasing government. It is not something that you would want to see all the time, but when something secular is occurring in an industry, the government cannot sit back and be inactive.

**The Chairman:** Anyone listening to the two of you today would think that everything about Bell and the Bell group is quite good, and everything about AT&T is quite bad, but when Mr. Meenan, the head of AT&T, was here on December 6, one of the things he warned us about was that we need some new rules and regulations because you, Bell, have access to their customers' proprietary information. He mentioned it twice in his remarks. Do you want to comment on that? It is a major concern to them.

**Mr. Courtois:** Yes. I have been involved in cases dating back to a 1979 application by Bell to introduce competition in terminals, where we established probably the best safeguards to maintain that type of information quite secure from the rest of our operation, particularly from our marketing department. Perhaps this gentleman was not aware of what the systems are, because I think he is in the part of AT&T that is not involved in direct long distance operations, but we have a carrier service group that deals with all the competitors and also keeps secure the information on their customers, to a point, and the point is the following: Under the rules, that group makes available, on electronic media, all those changes of customers who switch from one competitor to another. They are automatically available to everyone so that everyone can go ahead and market to them, and the swifter the better. In addition, carriers who watch their operations closely will see that when the long distance usage of an important user drops off, instantaneously, they can have a computer program that flags that as something to investigate. There are ways for all competitors to make sure they stay on top of what is happening in the market.

[Translation]

**Le sénateur Spivak:** Prévoyez-vous aussi que, à mesure que le CRTC rend de plus en plus de décisions contestées, vous ferez appel auprès du gouvernement? Est-ce ce que vous envisagez d'ici peu? Dans quelle mesure cela vous semble-t-il souhaitable?

**M. Courtois:** Cela va et vient selon les années. Si on a créé ces organismes au début du siècle, c'était pour épargner en quelque sorte les politiciens et s'en remettre à quelqu'un ayant le savoir-faire voulu et la responsabilité d'envisager les choses à long terme et de prendre une décision éclairée après avoir examiné les vues divergentes. Par la force des choses, quand une demande aboutit devant ces organismes de réglementation, ceux-ci doivent prendre une décision et, avec le temps, ils finissent par prendre d'importantes décisions en matière de politique. Puis, quand les gouvernements changent, ou quand certains marchés évoluent de façon importante, on prie le gouvernement d'intervenir, et s'il est intervenu plus fréquemment l'année dernière qu'auparavant, il faut dire que le gouvernement a toujours, par moments, intensifié ou réduit son intervention. Ce n'est pas quelque chose qu'on souhaite voir se produire tout le temps, mais quand il se passe quelque chose de peu orthodoxe dans un secteur, le gouvernement ne peut pas se croiser les bras et ne rien faire.

**Le président:** À entendre les deux témoins d'aujourd'hui, on pourrait croire que tout ce qui vient de Bell et du groupe Bell est bon et tout ce qui vient d'AT&T est mauvais, mais quand M. Meenan, le directeur d'AT&T a comparu ici le 6 décembre, il nous a prévenus qu'il nous fallait de nouvelles règles et de nouveaux règlements parce que vous, Bell, avez accès à des renseignements exclusifs sur leurs clients. Il l'a dit à deux reprises. Voulez-vous en parler? C'est un grand sujet de préoccupation pour eux.

**M. Courtois:** Oui. Je me suis occupé d'affaires ayant trait à une demande présentée en 1979 par Bell pour permettre la concurrence dans le domaine des terminaux, où nous offrions sans doute les meilleures garanties possibles pour protéger ce genre de renseignements du reste de nos opérations, surtout du service de commercialisation. Peut-être que ce monsieur ne savait pas en quoi consistaient ces systèmes, parce que je crois qu'il fait partie du secteur d'AT&T qui ne s'occupe pas de l'exploitation des interurbains directs, mais nous avons un groupe de service de transporteurs qui s'occupe de tous nos concurrents et qui conserve aussi les renseignements sur leurs clients, jusqu'à un certain point, à savoir: selon les règles, le groupe communique, par voie électronique, tous les changements concernant les clients qui passent d'un concurrent à l'autre. Ces renseignements sont automatiquement mis à la disposition de tout intéressé de sorte que chacun peut faire des affaires avec eux et plus vite il agit, mieux cela vaut. De plus, les transporteurs qui surveillent de près leurs affaires constateront que, lorsqu'un important utilisateur fait de moins en moins d'appels interurbains, ils peuvent instantanément utiliser un logiciel qui signale qu'il y a là matière à examen. Tous les concurrents disposent de moyens pour s'assurer de parer à toute éventualité du marché.

[Text]

As to safeguards, we have had very strong safeguards dating back many years, from private-line competition to terminal competition and now to message-toll competition.

**The Chairman:** Thank you. Senator Roberge.

**Senator Roberge:** I understand that one of your subsidiaries, Bell Mobility, has applied for a PCS licence with the government. It seems that the government in its wisdom has not decided yet but is implying that it most likely will decide that a 30 megahertz licence should be not given to the two cellular applicants. Instead, they will only be granted a 10 megahertz licence, I gather, in order to protect the smaller Canadian companies that have applied for such a licence. It also seems that a substantial portion of the ownership of those corporations is foreign-held. Is that not contradictory to your view as to what the intent of the government is or should be?

**Mr. Burney:** Absolutely; that is my very simple answer. Our colleague from BCE Mobile, I am sure, would give you a more erudite response but, again, one of the things that we find a bit peculiar is that success is denied the opportunity to succeed in our own country. We have two very successful cellular companies in Canada today, and yet, if you believe what you hear, they are both being denied the opportunity to get involved with the new, better cellular, as it is called, or smarter cellular, to the extent that they would like.

This is not the situation one finds currently in the United States, by the way, as my colleague has indicated. Sprint will be active in all forms of telecommunications in the United States, and in combination with huge cable companies, including the largest of all, TCI. BCE Mobile, our cellular company, is certainly anxious to not be denied the opportunity to have a 30 megahertz licence for PCS. We are doing everything in our power to ensure that we make our case. We are even offering incentives to small business that would support this industry. We are prepared to fund small business as part of our effort to get into PCS in a big way.

Let me give you another example of the problems we are facing. We are now participating, along with BCE Mobile, in the PCS auction in the United States. My company, Bell Canada International, and BCE Mobile, in partnership with some American companies, are participating in the C band auctions that begin next week. This is not for the big PCS markets in the United States but rather is in the smaller category. Why are we doing that? We are doing that because we cannot do it in our own country.

**The Chairman:** Did you want to comment on the American system, which is very different from ours? Here, the bureaucrats analyzed 17 applications to grant six licences, while in the United States you have to bid at an auction for those licences.

[Traduction]

Quant aux garanties, nous avons eu de très fortes garanties depuis de nombreuses années, de la concurrence en matière de lignes privées jusqu'à la concurrence en matière de terminaux et maintenant la concurrence du service interurbain à communications tarifées.

**Le président:** Merci. Sénateur Roberge.

**Le sénateur Roberge:** Je crois savoir qu'une de vos filiales, Bell Mobilité, a demandé une licence de communications personnelles au gouvernement. Il semble que le gouvernement n'ait pas encore pris de décision, mais laisse entendre qu'il est très probable qu'il considérera qu'une licence de 30 megahertz ne devrait pas être accordée aux demandeurs de service cellulaire. Plutôt, ils n'auront droit qu'à une licence de communication de 10 megahertz, je pense, afin de protéger les petites sociétés canadiennes qui ont demandé une licence de ce genre. Il semble aussi que ces sociétés soient possédées en grande partie par des intérêts étrangers. Est-ce que ce n'est pas contraire à votre avis de ce que c'est ou devrait être l'intention du gouvernement?

**M. Burney:** Absolument; c'est tout ce que je peux dire. Notre collègue de BCE Mobile, j'en suis sûr, vous donnerait une réponse plus détaillée mais, à nouveau, ce que nous trouvons un peu étonnant, c'est que dans notre propre pays, on ne laisse pas au succès la chance de réussir. Nous avons aujourd'hui deux sociétés de service cellulaire très prospères au Canada, et pourtant, à en croire ce qu'on entend, on leur refuse à toutes deux la possibilité d'explorer comme elles le voudraient les possibilités de ce nouveau cellulaire amélioré, le cellulaire intelligent.

Ce n'est pas ce qui se passe maintenant aux États-Unis, soit dit en passant, comme mon collègue l'a mentionné. Sprint sera actif dans tous les domaines de télécommunications aux États-Unis, et de concert avec de gros câblodistributeurs, y compris le plus gros de tous, TCI. BCE Mobile, notre société de service cellulaire, souhaite certainement ne pas se voir refuser une licence de 30 megahertz pour les services de communications personnelles. Nous faisons tous ce que nous pouvons pour nous assurer de bien faire valoir notre point de vue. Nous offrons même des encouragements à la petite entreprise qui soutiendrait ce secteur. Nous sommes prêts à financer la petite entreprise dans le cadre de nos efforts pour opérer une percée importante dans le domaine des services de communications personnelles.

J'aimerais vous donner un autre exemple des problèmes que nous connaissons. Nous participons maintenant, avec BCE Mobile, à la mise aux enchères des services de communications personnelles aux États-Unis. Ma compagnie, Bell Canada International, et BCE Mobile, en partenariat avec des compagnies américaines, participent à la mise aux enchères de la bande C qui va commencer la semaine prochaine. Il n'est pas question des gros marchés de services de communications personnelles aux États-Unis, mais plutôt des petits. Pourquoi le faisons-nous? Nous le faisons parce que nous ne pouvons pas le faire dans notre propre pays.

**Le président:** Vouliez-vous vous prononcer sur le système américain, qui est très différent du nôtre? Ici, les bureaucrates ont analysé 17 demandes pour octroyer six licences, tandis qu'aux États-Unis, il faut présenter une soumission à une mise aux



[Texte]

Are you suggesting that we should be looking at the auction system here in Canada?

**Mr. Burney:** I could not express the difference between the two situations better than you just have, Mr. Chairman.

**Mr. Courtois:** If I may add, Mr. Chairman, we hope that the lesson in long distance bears fruit. The idea was to create, almost artificially, a number of small Canadian start-ups, but this time, even before the licences were granted, it became apparent that the large U.S. operators were behind most of the applicants. While in areas like broadcasting, we are quite sensitive about where our companies are situated in the global scheme of things, and we realize that there are consequences to that position, here we seem to have a view of the world as if there was a wall around Canada. That is simply not the case — and it is very dangerous, in our view.

**Senator Roberge:** Where would you like to see the CRTC in five to ten years? Should its mission be changed? Should it cease to exist? What is your view on that?

**Mr. Courtois:** I have been involved in proceedings since the commission took over telecom jurisdiction in 1976. The world has changed over the years since then, but nowhere near as rapidly as it is changing now. I would just put it this way: There will remain, for a period of two, three, four, or maybe even five years, some segments of the telecommunications industry in which there will still be some vulnerable customers. There will also remain some sections where competitors may not have a choice of access lines to get the customers, although for most of the densely populated part of our territory, that will be behind us. So there will still be that need.

I am not sure that I could profess enough expertise on the cultural and the Canadian-content side to say that we should give that up with some sort of transformation into rules adapted to more technological choices but which still look after Canadian interests. So there is a role there.

I have to say that my experience with competition is that, in the short term, it creates more regulatory activity rather than less. However, everyone is waiting for the Holy Grail, for the time when competitive forces will really operate.

**Senator Roberge:** We have the feeling that they just cannot keep up with the pace of change in the industry.

**Mr. Burney:** I think that is the key point. Technology, frankly, is overwhelming regulatory procedures that were designed for an age when technology was somewhat more fragmented and straightforward. This is not a condemnation, by any means, of the existing agency, but we have to recognize that the combination of technology and competition are rendering a large part of the CRTC's original mandate irrelevant.

Setting aside the protection of Canadian culture, which is an intrinsic part of their mandate, I think the technological changes and the competitive forces are having a profound impact on the

[Translation]

enchères pour obtenir ces licences. Voulez-vous dire que nous devrions envisager une mise aux enchères ici au Canada?

**M. Burney:** Je n'aurais pas pu résumer mieux que vous ne l'avez fait la différence entre ces deux situations, monsieur le président.

**M. Courtois:** Si vous le permettez, monsieur le président, nous espérons que la leçon tirée de l'expérience de l'interurbain portera ses fruits. L'idée était de créer, presque artificiellement, un certain nombre de petites entreprises canadiennes, mais cette fois, même avant l'octroi des licences, il est apparu que les grands exploitants américains se retranchaient derrière la plupart des demandeurs. Alors que dans des secteurs comme la câblodistribution, nous sommes assez sensibles à la place qu'occupent nos compagnies dans le monde, et nous comprenons que cette place a une incidence, ici, nous semblons envisager le monde comme si un mur ceinturait le Canada. Ce n'est tout simplement pas le cas... et c'est une optique très dangereuse, à notre avis.

**Le sénateur Roberge:** Où souhaiteriez-vous qu'en soit le CRTC dans cinq ou dix ans? Son mandat devrait-il changer? Devrait-il disparaître? Qu'en pensez-vous?

**M. Courtois:** Je participe aux débats depuis que le conseil a obtenu compétence en matière de télécommunications en 1976. Le monde a bien changé depuis, mais jamais aussi rapidement qu'il ne change maintenant. J'aimerais simplement dire ceci. Il restera, pendant deux, trois, quatre ou peut-être cinq ans, certains secteurs de télécommunications où des clients seront encore vulnérables. Il y aura aussi encore certains endroits où les concurrents pourront ne pas avoir diverses lignes d'accès à offrir aux abonnés, quoique pour la majorité des régions densément peuplées de notre territoire, ce sera chose du passé. Ce besoin subsistera donc.

Je ne sais pas si je peux prétendre m'y connaître suffisamment en matière de culture et de contenu canadien pour dire que nous devrions y renoncer, tout en transformant les règles pour qu'elles soient mieux adaptées aux choix technologiques tout en veillant aux intérêts canadiens. Il y a donc là un rôle à jouer.

Je dois dire que selon l'expérience que j'ai acquise de la concurrence, à court terme, elle entraîne une intensification des activités de réglementation. Toutefois, tout le monde attend le moment béni où les forces de la concurrence vont vraiment entrer en jeu.

**Le sénateur Roberge:** Nous avons l'impression que le CRTC ne peut pas suivre le rythme de l'évolution du secteur.

**M. Burney:** Je pense que c'est la grande question. La technologie, franchement, devance largement les procédures réglementaires qui ont été conçues à une époque où la technologie était beaucoup plus fragmentée et simple. Ce n'est pas un reproche, bien sûr, à l'endroit de l'organisme existant, mais il nous faut reconnaître que la conjugaison de la technologie et de la concurrence rendent en grande partie inopérant le mandat initial du CRTC.

Mise à part la protection de la culture canadienne, qui fait partie intrinsèque de son mandat, je pense que les changements technologiques et les forces de la concurrence ont une incidence

[Text]

relevance of the CRTC. I do not think anyone can give you a crystal-clear view of what the situation will be in the next three years.

If the American telecom legislation, which is moving through the Senate and the House of Representatives right now, is passed, and if the president actually signs it into law, it will set a whole new standard, in terms of both policy and regulation in the United States, and that will inevitably have some effect on the operations of that industry in Canada.

**Senator Roberge:** It should have some effect here also.

**Mr. Courtois:** Yes. It will create new entrants. For example, once the ARBOCs, which are very large companies in Canadian terms, and which at present have only intra-LATA long distance, get into long distance, they will, as every major U.S. operator does, inevitably turn north, because they view the Canadian market as simply an eighth region of the U.S., in their terms, not in derogatory terms. In order to serve their customers, they are inevitably driven to spill over the border. So there will be another major transformation of the Canadian market with another set of large players coming in.

**The Chairman:** In fairness to the CRTC, when the Telecommunications Act was being studied by this committee a few years ago, we certainly tried to ensure that doctrines such as exemption and forbearance were pretty clear and would make way for competition, and yet, when the CRTC tried to exempt someone recently in a DTH, direct-to-home, situation, everyone got their noses out of joint and we had to have more hearings.

**Mr. Burney:** BCE is very much aware of that exemption.

**The Chairman:** There the CRTC tried to use one of these market forces built right into the act, and they did not get away with it.

**Mr. Courtois:** We have not come up with problems with that legislation. I think it is forward-looking and does contain all the required tools. However, once you have created an artificial system, it is very difficult to resist the pressures to keep fostering it, and you end up becoming dug-in.

**The Chairman:** Senator Atkins.

**Senator Atkins:** It seems it was not that long ago that everyone was complaining that Bell had the monopoly. Now we hear about competition, level playing fields and so on. Mr. Burney, I would like to shift to another area. You talk about investment and development in South America, Central America and the Caribbean. What about Cuba? Are you afraid to get involved in Cuba because of concerns you have over your investments in the United States? It seems to be a market in which you would have an opportunity.

[Traduction]

profonde sur la raison d'être du CRTC. Je ne pense pas que qui que ce soit puisse prédire précisément quelle sera la situation au cours des trois prochaines années.

Si la législation américaine en matière de télécommunications, qui est en ce moment à l'étude au Sénat et à la Chambre des représentants est adoptée, et si le président en permet effectivement l'adoption, il en résultera une norme tout à fait nouvelle tant sur le plan de la politique que de la réglementation aux États-Unis, et cela aura certainement des répercussions sur le fonctionnement de ce secteur au Canada.

**Le sénateur Roberge:** Cela devrait aussi avoir des répercussions ici.

**M. Courtois:** Oui. Il y aura de nouveaux venus. Par exemple, quand les ARBOC qui sont de très grandes compagnies selon les normes canadiennes, et qui pour l'instant ne s'occupent que des interurbains intra-LATA, s'occuperont d'interurbains, ils se tourneront inévitablement vers le nord, comme le font tous les grands exploitants américains, puisqu'ils considèrent le marché canadien comme une huitième région des États-Unis, selon leurs critères, et non pas de façon péjorative. Pour servir leurs clients, ils sont inévitablement appelés à déborder des frontières. Il y aura donc une autre grande transformation du marché canadien avec l'arrivée d'un groupe d'importants nouveaux intervenants.

**Le président:** En toute justice pour le CRTC, quand la Loi sur les télécommunications a été étudiée par ce comité, il y a quelques années, nous avons vraiment essayé de faire en sorte que des principes comme l'exemption et l'exécution différée soient clairement énoncées et permettent la concurrence, et pourtant, quand le CRTC a essayé récemment d'accorder une exemption à quelqu'un au sujet du système de radiodiffusion directe, cela a démonté un peu tout le monde et nous avons dû tenir de nouvelles audiences.

**M. Burney:** BCE est parfaitement au courant de cette exemption.

**Le président:** Dans ce cas, le CRTC a essayé d'utiliser une de ces forces du marché qui est consacrée dans la loi et il n'y est pas parvenu.

**M. Courtois:** Nous n'avons pas eu de problèmes avec ce texte de loi. Je pense qu'il voit loin et qu'il contient tous les outils nécessaires. Toutefois, une fois qu'on a créé un système artificiel, il est très difficile de résister à la tentation de continuer à le nourrir, et on finit par s'enliser.

**Le président:** Sénateur Atkins.

**Le sénateur Atkins:** Cela ne fait pas longtemps, me semble-t-il, que tout le monde se plaignait que Bell avait un monopole. Maintenant, on nous parle de concurrence, de règles de jeu équitables et ainsi de suite. Monsieur Burney, j'aimerais changer de sujet. Vous avez parlé d'investissement et de développement en Amérique du Sud, en Amérique centrale et aux Antilles. Et Cuba? Compte tenu de vos investissements aux États-Unis, craignez-vous d'investir dans une entreprise cubaine? Il me semble que ce marché vous offrirait bien des possibilités.



[Texte]

**Mr. Burney:** We looked very closely at the Cuban situation when the Cubans decided to privatize their telephone network within the last year or 18 months. To be quite frank, we have walked away from as many opportunities as we have gone for. We have had some bad luck with some of our investment prospects. Russia comes to mind.

**Senator Bonnell:** And India.

**Mr. Burney:** We have had a topsy-turvy record there. Today we are up; tomorrow we may be somewhere else. We looked at Cuba very intensely, in combination with some Mexican partners who were very keen. In the end, we decided not to go for it. We find that privatizations of that kind are very expensive, especially if you get into an auction with somebody who has a bigger wallet than you have. We lost in Venezuela, we lost in Mexico. We did not go forward in Cuba. We did not go into Peru either, in the same type of situation.

Just to give you some indication of why we tend to be a little shy about privatizations, there is not much logic to the bid. The winner in Peru, as I recall, was \$1.2 billion ahead of the second place bid. That is a pretty big spread. If I had come back to BCE saying, "Guess what? I just won one, and I paid \$1.2 billion more than the second place finisher," I do not think I would be here testifying before the committee today.

Privatizations are not the easiest avenue for access to these international markets. We much prefer identifying a local partner with whom we can work, one that is seeking an opportunity that does not involve a major cash infusion up front, a partner that wants to take advantage of the expertise we bring, as opposed to the financial capital. The financial capital is important but we are not looking for investments just to put money in. We are looking for investments around the world where we can bring Canadians to the job, and that is what we have achieved, for the most part, with our investments.

However, we did look at Cuba. We obviously would have been concerned, I have to say, about the implications of an overt investment in Cuba at the time when our American investment was moving through the very complicated and delicate American approval processes for foreign investment. That would have been a consideration, but I do not think it would have prevented us if we thought there was business that we wanted to do there at a price we were prepared to pay.

**Senator Atkins:** In view of your former responsibility, are you surprised by the way the Americans reacted and by the bill that was presented, which would have some impact on any consideration for investment in a place like Cuba?

[Translation]

**M. Burney:** Nous avons examiné de très près la situation cubaine au moment où les Cubains ont décidé de privatiser leur réseau de téléphone il y a 12 ou 18 mois. En toute honnêteté, nous avons abandonné autant d'occasions que nous en avons saisies. Certaines de nos possibilités d'investissement se sont révélées plutôt décevantes. Je pense surtout à la Russie.

**Le sénateur Bonnell:** Et à l'Inde.

**M. Burney:** Notre bilan là-bas se caractérise par des hauts et des bas. Aujourd'hui, les choses vont mieux, mais tout pourrait changer demain. Nous, de concert avec des partenaires mexicains très enthousiastes, avons examiné Cuba de très près. Mais au bout du compte, nous avons décidé de ne pas poursuivre ces possibilités. Les privatisations de ce genre coûtent très cher, surtout lorsqu'il y a mise aux enchères et que vous faites concurrence à quelqu'un ayant un porte-monnaie qui est beaucoup plus gros que le vôtre. Nous avons perdu au Venezuela et nous avons perdu au Mexique. Nous avons décidé de ne pas investir à Cuba, tout comme nous avons décidé de ne pas investir au Pérou, où on faisait face au même genre de situation.

Pour vous donner une petite idée de ce que nous craignons à propos des privatisations, je peux vous dire que les soumissions manquent de cohérence. Si je me souviens bien, le gagnant au Pérou a soumis une offre qui dépassait de 1,2 milliard de dollars celle qui la suivait. Cet écart est plutôt énorme. Si j'avais à annoncer à mes supérieurs de Bell Canada que je venais de gagner, mais que j'avais payé 1,2 milliard de dollars de plus que le soumissionnaire qui s'est classé deuxième, je ne crois pas que je serais ici aujourd'hui en train de témoigner devant le comité.

Les privatisations ne constituent pas la voie la plus facile qui donne accès à ces marchés internationaux. Nous préférons identifier un partenaire local avec qui on peut travailler, un partenaire qui cherche une occasion qui ne nécessite pas, au départ, une injection massive de capital, un partenaire qui cherche à tirer profit de notre expertise plutôt que de notre capital. Ce capital est important mais nous ne cherchons pas simplement à investir notre argent. Nous cherchons des investissements dans le monde où nous pouvons donner des emplois à des Canadiens, et c'est surtout ça que nous avons réussi à faire.

Cependant, nous avons effectivement pris Cuba en considération. Évidemment, je dois avouer que nous aurions été préoccupés par les conséquences d'un investissement transparent dans ce pays au moment où nos investissements américains étaient en train de passer par ce processus américain d'approbation à tout investissement à l'étranger qui est à la fois compliqué et épineux. Certes, nous aurions tenu compte de ce facteur, mais je ne crois pas qu'il nous aurait empêchés d'aller de l'avant si nous avions été convaincus qu'il existait des possibilités commerciales que nous voulions poursuivre et ce, à un prix qui était, à nos yeux, intéressant.

**Le sénateur Atkins:** Compte tenu de vos responsabilités antérieures, êtes-vous étonnés de la réaction des Américains et de leur projet de loi, qui aurait un certain impact sur les possibilités d'investissement dans des pays tels que Cuba?

[Text]

**Mr. Burney:** I long ago ceased to be surprised by the functioning of any government, senator.

**Senator Atkins:** Amen.

**The Chairman:** We have asked this question of a number of witnesses who have come before us. A number of people have suggested that the CRTC needs to be in place now for such things as tariff, and Mr. Courtois has already talked about that. However, we have another agency in Canada, the competition bureau, which deals with issues surrounding competition, so that whenever a problem of unfair competition arises, even though there is a level playing field and several companies are out there competing for the market, the problem is examined by this bureau.

What do you say about whether or not it may be time to consider moving some of these telco, cable and other problems into the competition bureau and out of the CRTC, which perhaps has different skills for dealing with the types of problems you are facing today? That is my first question.

As my second question, I wanted to put to you the statement of Mr. Juri Koor of Sprint who suggested to us that there are three things which CRTC and the other regulators must do to ensure that competitors have a level playing field when competing with Bell: They must adopt principles of unbundling of local service; they must impose price-cap regulation; and they must adopt a split-rate base.

Can you comment on all three and tell me whether, in your opinion, they are necessary before we can have either exemption or some kind of forbearance so the market-place can operate properly?

**Mr. Courtois:** First, with respect to the director and the CRTC, maybe the easiest way to contrast them is to say that the CRTC operates with a scalpel and a competition authority operates with an axe. The importance of that is that a competition authority polices the market by rules and by the threat of a major problem if you break the rules, and not by micro-management and micro-intervention. A regulator like the CRTC, or a body that regulates rates day-to-day, intervenes by micro-management and small actions.

If you are talking about activities that require access to the considerable resources and expertise and speedy response that are available from a traditional type of interventionist regulator — such as problems surrounding access to bottleneck facilities in an industry that is going from monopoly to competition, as is the case presently with our local services, and protection of vulnerable customers, and some of the cultural things — then it is perhaps better to leave that with a regulator like the CRTC.

[Traduction]

**M. Burney:** Cela fait longtemps que je ne suis plus étonné par les mesures prises par quelque gouvernement que ce soit, sénateur.

**Le sénateur Atkins:** Ainsi soit-il.

**Le président:** Nous avons posé cette question à un certain nombre de témoins qui ont comparu devant nous. Certains croient que le CRTC doit être en mesure d'établir des tarifs, et M. Courtois en a déjà parlé. Cependant, nous avons un autre organisme au Canada, à savoir le Bureau de la concurrence, qui examine toute question relative à la concurrence. Lorsqu'un problème de concurrence déloyale surgit, même lorsque les règles du jeu sont équitables et que plusieurs compagnies rivalisent entre elles, ce bureau examine la situation.

Que pensez-vous de l'idée selon laquelle l'heure est peut-être arrivée où les compagnies de téléphone et les compagnies de câblodistribution et autres devraient s'adresser au Bureau de la concurrence et non pas au CRTC, étant donné que ce bureau a peut-être certaines compétences différentes lui permettant de faire face au type de problèmes auxquels vous êtes confrontés aujourd'hui? Voici ma première question.

Quant à ma deuxième question, j'aimerais entendre votre point de vue relatif à une déclaration de M. Juri Koor, de la compagnie Sprint, qui nous a dit que le CRTC et d'autres agences réglementaires doivent être prêts à faire trois choses afin de s'assurer que les concurrents bénéficient des mêmes règles du jeu lorsqu'ils doivent faire concurrence avec Bell: ils doivent adopter des principes de dégroupement des services locaux, ils doivent imposer des règlements de plafonnement des prix et ils doivent adopter une assiette de taux fractionnés.

J'aimerais entendre votre réaction à ces trois propositions et dites-moi si elles sont, à votre avis, nécessaires avant d'obtenir soit une exemption, soit un genre d'exécution différée permettant au marché de fonctionner de façon adéquate?

**M. Courtois:** Premièrement, quant au directeur et au CRTC, peut-être est-il plus facile de les comparer en disant que le CRTC se sert d'un bistouri, tandis que le Bureau de la concurrence préfère une hache. Ce qui importe, c'est que le Bureau de la concurrence contrôle le marché en imposant des règles et en vous menaçant d'un problème majeur si vous les transgressez. Ce bureau ne fait pas de la micro-gestion ou de la micro-intervention. Une agence réglementaire comme le CRTC ou un organisme qui détermine les taux quotidiens, intervient par voie micro-gestion et par petits gestes interposés.

Si vous avez en tête des activités demandant l'accès à des ressources, à un savoir-faire important et à une réaction rapide que peut offrir un type traditionnel d'agence réglementaire interventionniste — telle que la question d'accès aux services de convergence dans une industrie qui passe d'un monopole au marché concurrentiel, tel que le vivent nos services locaux à l'heure actuelle, et la protection des abonnés vulnérables et d'autres questions de nature culturelle — eh bien, je crois qu'il est peut-être plus sage de laisser de telles choses entre les mains d'une agence telle que le CRTC.



*[Texte]*

However, when you do adopt competition and you put safeguards and rules in place to let it roll out, it may be better to back off of that type of intervention because you will inevitably be drawn in too closely; rather, you should let competition law take over. You will find with competition law that there is far less complaining and griping. There is for a while but people realize very quickly that the notion of a level playing field is not an appropriate one.

Everybody mentions a level playing field. I hesitate to use the expression because it is in the eye of the beholder. If you are a competition authority, there is no such thing as a level playing field. The nature of competition is that the best one wins. There are now enough major global players taking such an interest in our industry to ensure that there will be sufficient competition, but the concept of administered level playing field is simply not the way to run a competitive market. What you do want, though, is not to give artificial advantages or disadvantages.

As to the three conditions suggested to allow forbearance or backing out of regulation in telecommunications, I believe that unbundling is probably necessary to back out of regulation of local services in due course.

Having price caps is obviously a less contentious, less interventionist way of regulating local rates. We now have that, in the sense that CRTC has said that it will take away earnings regulation from the competitive side of the business, although it will still apply to local business; instead, the CRTC has said that it will move to price caps on January 1, 1998. That means that any decisions we make today on investment, or on how we structure and operate our companies, have to be based on a price-cap world, because the recovery period for our investments is far beyond the next couple of years once we have moved to price caps. The advantage of having price caps is that it eliminates many of the normal day-to-day regulatory battles that take place.

As to the split-rate base, it is now in place. It has taken the whole year of 1995 to put it in place. The commission's decision confirms, after extensive review and re-review, that many of its processes and safeguards are appropriate.

I should like to make it very clear that the rules that we talk about in terms of unbundling and price caps have to do with local competition and the local market. For long distance, we have equal access. We have the most cost-effective, elegant, attractive, workable form of connection to the network of any country in the world, we rolled it out more quickly, and our safeguards are more comprehensive and effective than anywhere else.

*[Translation]*

Cependant, lorsque vous adoptez les principes de la concurrence et que vous mettez en place des garde-fous et des règles à cet effet, il vaut peut-être mieux se retirer de ce genre d'intervention parce que vous serez inévitablement appelé à faire de la micro-gestion; il vaut mieux céder la place à la loi de la concurrence. Une fois que la loi de la concurrence joue, les plaintes et les rouspétances se calment. On se plaint pendant une courte période, mais les gens se rendent compte très vite que ce concept qui consiste à uniformiser les règles du jeu n'est pas approprié.

Tout le monde fait allusion aux règles de jeu équitables. J'hésite à me servir de cette expression parce que tout le monde l'interprète de diverses façons. Aux yeux d'un bureau de concurrence, il est impossible d'uniformiser les règles du jeu. La nature même de la concurrence, c'est que le meilleur gagne. Vu le nombre de joueurs internationaux qui s'intéressent vivement à notre industrie, une concurrence adéquate est garantie. Cependant, l'idée d'uniformiser par voie administrative les règles du jeu n'est pas une bonne façon de gérer un marché concurrentiel. Il faut surtout ne pas créer d'avantages artificiels ou d'inconvénients artificiels.

Quant à ces trois conditions proposées dans le but de permettre une exécution différée ou afin de permettre le non-respect d'un règlement dans le domaine des télécommunications, je crois que, à un moment donné, il va falloir prévoir un dégroupement afin de se défaire de la réglementation des services locaux.

Évidemment, le plafonnement des prix est une façon moins contestée, moins interventionniste de réglementer les tarifs locaux. C'est le cas maintenant, dans la mesure où le CRTC a dit qu'il allait abolir les règlements relatifs aux recettes en égard à l'aspect concurrentiel de l'industrie, quoique ce règlement s'appliquera toujours aux commerces locaux; le CRTC a dit qu'il allait établir un plafonnement des prix à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1998. Cela veut dire que toute décision que nous prenons aujourd'hui quant à nos investissements, nos structures et notre façon de gérer nos compagnies doit tenir compte de cette réalité du plafonnement des prix parce que, une fois que les prix sont plafonnés, il va nous falloir bien plus de deux ou trois ans pour récupérer nos investissements. L'avantage du plafonnement du prix, c'est qu'il élimine un bon nombre de ces disputes réglementaires quotidiennes.

Les taux fractionnés sont dorénavant bien établis. Nous y avons passé toute l'année 1995. La décision du conseil confirme, après examen et réexamen approfondis, que plusieurs de ces procédés et de ces garde-fous sont appropriés.

J'aimerais que ce soit très clair que les règles dont nous avons parlé, pour ce qui est du dégroupement et du plafonnement des tarifs, ont trait à la concurrence locale et au marché local. Pour le service interurbain, l'accès est équitable. Nous avons le type de connexion au réseau qui est le plus rentable, élégant, attirant et pratique de tous les pays du monde, nous l'avons mis sur pied plus rapidement, et nos garde-fous sont plus complets et efficaces qu'ailleurs.

[Text]

On the long distance side, all these things have been in place now for a few years and the market rivalry is such that there is no longer any need for monopoly regulation on that industry.

**Senator Johnson:** In light of everything that has been said, I am still not clear and perhaps you could answer the question directly. What is your view about the foreign ownership restrictions on telecommunications and broadcasting undertakings in Canada?

My research says that these restrictions are 20 per cent directly in broadcasting and telecommunications, with a further entitlement of 13 and one-third per cent indirectly. Minister Dupuy has announced his intention to extend this latter entitlement to broadcasting undertakings with forthcoming legislation.

My question is: Could you comment on Canada's regulatory restrictions on foreign capital participation in the Canadian telecommunication and broadcasting industry and companies? In your opinion, have they been rightly or wrongly justified on the basis of sovereignty and cultural identity? Do these reasons remain valid today?

After all the discussions we have had today, I am a little unsure as to whether you feel that they are valid, given what is happening, especially in technology, and, as you so correctly put it, the overwhelming regulations and the whole CRTC side as well.

**Mr. Burney:** On the question of foreign investment, there is an important distinction between the telecommunications business and the telecommunications and broadcasting business. That distinction has been at the root of Canada's concerns in terms of protecting culture for many years. What I said was deliberately vague.

**Senator Johnson:** That is why I am trying to get some clarification.

**Mr. Burney:** I was vague because there is an international negotiation which is to begin in April 1995, and every country will be coming to that negotiation with its own prescription of what it wants to get out of the negotiation. BCE's position is that we are in favour of significant liberalization of restrictions on foreign investment in the telecommunications industry.

We would like to see a multilateral consensus emerge on that, rather than having Canada making unilateral moves to higher levels of foreign ownership or seeking to negotiate bilateral or trilateral undertakings with selective countries around the world. I think the standard Canadian position in world trade negotiations has always been that we support the idea of a multilateral consensus in an area like this, rather than one-off deals here and there.

As a general statement, we are in favour of increased levels of foreign ownership in the telecommunications industry in Canada. I am not playing games by saying I do not want to answer with a

[Traduction]

Pour ce qui est des interurbains, toutes ces choses ont été mises en place il y a plusieurs années, et il y a une telle concurrence sur le marché qu'on n'a plus besoin de réglementation anti-monopole dans ce secteur.

**Le sénateur Johnson:** Compte tenu de tout ce qui a été dit, je ne comprends toujours pas, et peut-être pourriez-vous répondre directement à la question. Que pensez-vous des restrictions imposées aux étrangers dans le domaine des télécommunications et des entreprises de radiodiffusion au Canada?

D'après mes recherches, 20 p. 100 de ces restrictions touchent directement la radiodiffusion et les télécommunications, avec en plus un droit à treize et un tiers pour cent, indirectement. Le ministre Dupuy a annoncé qu'il avait l'intention d'élargir ce droit bientôt aux entreprises de radiodiffusion, en faisant adopter un texte législatif.

Ma question est la suivante: pourriez-vous commenter les restrictions réglementaires du Canada sur la participation d'intérêts étrangers à l'industrie et aux compagnies canadiennes de télécommunications et de radiodiffusion? D'après vous, ces restrictions sont-elles justifiées pour des raisons de souveraineté et d'identité culturelle? Ces raisons sont-elles encore valables de nos jours?

Après toutes les discussions que nous avons eues aujourd'hui, je ne sais plus tout à fait si vous pensez qu'elles sont valables, étant donné la situation actuelle, surtout au niveau de la technologie et, comme vous l'avez dit si justement, compte tenu du CRTC et de toute cette réglementation pesante.

**M. Burney:** Pour ce qui est de l'investissement étranger, il y a une distinction importante à faire entre le secteur des télécommunications et celui des télécommunications et de la radiodiffusion. C'est cette distinction qui a été à la base des préoccupations canadiennes pour ce qui est de la protection culturelle depuis plusieurs années. C'est à dessein que j'ai dit des choses vagues.

**Le sénateur Johnson:** Et c'est la raison pour laquelle je tente de les éclaircir.

**M. Burney:** J'ai été vague parce qu'on va entamer des négociations internationales en avril 1995 et que chaque pays entamera ces négociations avec sa propre idée de ce qu'il veut en retirer. La position de Bell Canada, c'est que nous sommes favorables à une libéralisation importante des restrictions pesant sur l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications.

Nous voudrions qu'il y ait un consensus multilatéral à ce sujet, plutôt que de voir le Canada demander de façon unilatérale des niveaux plus élevés de possession étrangère, ou chercher à négocier des ententes bilatérales ou trilatérales avec certains pays étrangers. Je crois que la position normale du Canada, dans les négociations portant sur le commerce international, a toujours été que nous sommes favorables à l'idée d'un consensus multilatéral dans un secteur comme celui-ci, plutôt qu'à celle de transactions ponctuelles ici et là.

De façon générale, nous sommes favorables à une augmentation des niveaux de possession étrangère dans le domaine des télécommunications au Canada. Ce n'est pas pour me défilier que



**[Texte]**

precise number because, as my colleague says, 20 means 33, and sometimes 33 means 46. The lawyers can concoct whatever structure you would like to see in order to justify the rule.

I do not think that is the critical issue for protecting Canadian sovereignty and Canadian culture. I think control is; who controls the company, as opposed to where does the ownership lie. How is the company being managed? Are Canadians running it or is it being run by somebody other than Canadians? Those are different kinds of issues. Much of the talk surrounding foreign ownership levels is a bit of a sideshow. The real issue, the sensitive issue, in terms of preserving a distinct Canadian identity, has to do with control more than ownership levels.

I also said we do not want any unilateral concessions made at a time when we are about to get into international negotiations. The worse thing you can do in a negotiation is to offer something up and get nothing in return.

Why move while the rest of the world is about to move? Why not move with them? That way, at least you get the benefit of something in return. It may not be something in the investment area. In a broad-based negotiation, you may want to give something on investment because you hope to get something on standards or on some other aspect of the negotiation.

That is the only reason I am being a bit vague, but we are certainly not saying we should hold here and stand still. We are not asking for that. We support moves towards increased levels of foreign ownership in the telecommunications field; I do not want to get into the other area. However, we do not want to commit ourselves to the end result before we see the other guys' cards.

**Mr. Courtois:** We also support that the rules should be the same for broadcasting and telecommunications because the two are no longer distinguishable for the future. I would just add that, in our view, the present rules, allow, depending on who is asked, for 20 per cent plus 33 and one-third per cent, and, by cascading, can reach as high as 46 per cent.

**Mr. Burney:** See what I mean?

**Mr. Courtois:** Whether the figure is 33, 20, 25 or 46, there is plenty of access to capital for anything that Canadian operators need at the present time.

In the area of broadcasting and cable, for example, we can contrast our situation with that of the U.K. We have the most mature systems in the world. Access to 40-odd per cent of U.S. capital is more than enough to do anything that is needed.

The blockage is very often not so much in access to capital but in the fact that some companies are still structured like family-owned businesses that do not want to give away the equity portion and are very highly debt-leveraged. It is their own personal decision to keep that kind of capital structure which is

**[Translation]**

je vous dis que je ne veux pas être plus précis parce que, comme l'a dit mon collègue, 20 veut dire 33 et 33 veut parfois dire 46. Les avocats peuvent élaborer n'importe quelle structure possible pour justifier la règle.

Je ne crois pas que ce soit là l'élément clé de la protection de la souveraineté et de la culture canadiennes. Je crois que c'est le contrôle qui importe; qui gère l'entreprise, et non pas qui en est le propriétaire. Comment cette entreprise est-elle gérée? Est-ce que ce sont des Canadiens ou d'autres gens qui la gèrent? Ce sont des questions de nature différente. Beaucoup de ce qui a été dit à propos des niveaux de possession étrangère ont été des leurres. La véritable question, le point le plus sensible, pour ce qui est de préserver l'identité canadienne distincte, a trait à la gestion plutôt qu'à l'importance des intérêts étrangers.

J'ai aussi dit que nous ne voulions pas de concessions unilatérales, alors que nous entamons des négociations internationales. Il n'y a rien de pire, lors d'une négociation, que d'offrir quelque chose et de ne rien recevoir en retour.

Pourquoi agir alors que le reste du monde s'apprête à agir? Pourquoi ne pas agir avec eux? De cette façon, on obtient au moins quelque chose en retour. Ce ne sera pas nécessairement dans le domaine de l'investissement. Lors d'une négociation élargie, on peut vouloir faire des concessions au niveau de l'investissement parce qu'on espère obtenir quelque chose au niveau des normes ou d'un autre aspect de la négociation.

C'est uniquement pour cette raison que je reste un peu vague, mais nous ne sommes certainement pas en train de dire que nous ne devrions plus bouger. Ce n'est pas cela que nous demandons. Nous soutenons une augmentation des intérêts étrangers dans le domaine des télécommunications; je ne veux pas m'exprimer sur cet autre domaine. Par contre, nous ne voulons pas montrer nos cartes, pour ce qui est du résultat final, avant d'avoir vu le jeu des autres.

**M. Courtois:** Nous croyons aussi que les règles devraient être les mêmes en radiodiffusion et en télécommunications, parce qu'on ne pourra plus faire la distinction entre les deux à l'avenir. J'aimerais ajouter que, d'après nous, les règles actuelles prévoient, selon la personne à qui on le demande, 20 p. 100 plus 33 1/3 p. 100 et, par effet de cascade, ce chiffre peut atteindre 46 p. 100.

**M. Burney:** Vous voyez où je voulais en venir?

**M. Courtois:** Que le chiffre soit de 33, 20, 25 ou 46 p. 100, l'accès au capital est très facile pour satisfaire tous les besoins des entrepreneurs canadiens en ce moment.

Par exemple, dans le domaine de la radiodiffusion et du câble, on peut comparer notre situation à celle du Royaume-Uni. Nous avons l'un des systèmes les plus rodés du monde. Avoir accès à 40 et quelque pour cent du capital américain, c'est plus que suffisant pour faire tout ce qui est nécessaire.

Le plus souvent, ce n'est pas vraiment l'accès au capital qui pose problème. C'est plutôt le fait que certaines entreprises sont encore structurées comme des entreprises familiales, et donc ne veulent pas se séparer de leur avoir et sont fortement financées par emprunt. Il leur appartient de conserver ce genre de structure de

[Text]

holding them back. That is certainly a personal choice but no reason to hold back a whole country.

If you contrast that to the situation in the U.K., when we entered the U.K., we had to start an industry from scratch there. The cable industry in the U.K. in 1990 was equivalent to the cable industry in Canada in 1960. The U.K. consumer was not as avid at watching television as the Canadian and North American consumer. They did not want to watch the three American networks that all Canadians customers wanted to have. You had an extremely different picture to roll out.

At the moment, access to the amounts of foreign capital that are available now in both broadcasting and telecom should be sufficient to satisfy our needs and we should feel comfortable to approach multilateral negotiations knowing that there is no crisis at home in that respect.

**Senator Johnson:** Does that apply to your R&D side?

**Mr. Courtois:** Yes.

**The Chairman:** Mr. Burney, what happens when you are doing business around the world and you have spent many thousands of dollars trying to get a contract, and after everything is done and you think you have got it, you suddenly find out six months later that they have changed the rules, and you, a Canadian company, no longer have it but a U.S. company has the contract that was worth hundreds of millions of dollars to you? What if anything should the government of Canada or some agency be doing? What would you like to see? I understand that has happened to you in the past.

**Mr. Burney:** Yes. In fact, we had an example of that just last week when the government in Colombia changed the rules, after the fact, on the investment that we had made in that country of over \$300 million. We had alerted our government early on to the fact that this could happen. Our government, to its credit, gave very strong representations to the Colombian authorities, both here and in Bogota, as did other foreign governments that were caught in the same after-the-fact change. In the end, those representations had no real effect because the Colombians went ahead and changed the law anyway. That happens.

We do come to our government and seek their assistance when what I would call political representation is appropriate. We had the problems in India that you referred to earlier. We have tried to ensure that our government is aware of the problems we run into. If the process that we were engaged in became something other than transparent, we wanted to be sure that our government registered its concern to ensure that our interests as a potential investor were respected.

Quite frankly, I think that we need more attention to those case-by-case aberrations, if I can put it that way, than to the design of new rules. In many respects, there is nothing wrong with the

[Traduction]

capital, ce qui les empêche d'avancer. C'est indubitablement un choix personnel, mais ce n'est pas une raison d'empêcher tout un pays d'avancer.

Si vous comparez cette situation à celle du Royaume-Uni, lorsque nous avons commencé au Royaume-Uni, il a fallu partir le secteur de zéro. Le secteur de la câblodistribution au Royaume-Uni en 1990 ressemblait à ce même secteur au Canada en 1960. Le consommateur britannique n'était pas aussi avide de télévision que le consommateur canadien et nord-américain. Ils ne voulaient pas avoir les trois réseaux américains que tous les clients canadiens désiraient. C'était complètement différent.

En ce moment, l'accès que nous avons au capital étranger dans les domaines de la radiodiffusion et de télécommunications devrait subvenir à nos besoins et nous devrions nous sentir à l'aise face aux négociations multilatérales, sachant qu'il n'y a pas de crise au Canada à cet égard.

**Le sénateur Johnson:** Et ceci s'applique à votre recherche et développement?

**M. Courtois:** Oui.

**Le président:** Monsieur Burney, qu'arrive-t-il lorsque vous faites des affaires dans le monde entier et que vous dépensez plusieurs milliers de dollars pour obtenir un contrat, et lorsque tout fait et que vous croyez l'avoir obtenu, vous vous rendez compte tout à coup six mois plus tard qu'ils ont modifié les règles, et que vous, entreprise canadienne, ne l'avez plus et qu'une entreprise américaine a obtenu ce contrat qui représentait à vos yeux plusieurs centaines de millions de dollars? Est-ce que le gouvernement du Canada, ou une organisation quelconque, devrait agir? Que voulez-vous? Si j'ai bien compris, cela vous est déjà arrivé.

**M. Burney:** Oui. En fait, c'est arrivé la semaine dernière lorsque le gouvernement de la Colombie a modifié les règles, après coup, quant à l'investissement de plus de 300 millions de dollars que nous avons effectué dans ce pays. Nous avons averti notre gouvernement assez tôt de cette possibilité. À son honneur, notre gouvernement a fait de très fortes représentations auprès des autorités colombiennes, ici et à Bogota, tout comme d'autres gouvernements étrangers qui ont été pris de court par ce changement à posteriori. En fin de compte, ces démarches n'ont pas eu d'effet réel parce que les Colombiens ont quand même modifié la loi. Ce sont des choses qui arrivent.

En effet, nous nous adressons à notre gouvernement pour demander de l'aide quand ce que j'appellerais des représentations politiques sont appropriées. Nous avons connu des problèmes en Inde, les problèmes que vous avez mentionnés plus tôt. Nous avons essayé de nous assurer que notre gouvernement est au courant des problèmes auxquels nous nous heurtons. Si le processus dans lequel nous nous étions engagés ne devenait pas transparent, nous voulions être certains que notre gouvernement faisait connaître sa préoccupation pour nous assurer que nos intérêts en tant qu'investisseur potentiel étaient respectés.

Très franchement, je pense qu'il nous faut porter une plus grande attention à ces aberrations ponctuelles, pour ainsi dire, plutôt qu'à l'élaboration de nouvelles règles. À bien des égards,



*[Texte]*

rules that are there. It is the enforcement of the rules that is lacking.

Again, if I can drop back and kick here, the pitch we are making on trade negotiations is: We need less emphasis on a new design of rules for the telecom world; we need more emphasis on putting real teeth into investment agreements.

One of the senators was asking what could we suggest to the committee as something it could recommend to the government. This may sound like I am singing for my old parish. While I recognize the reality of downsizing in government these days, I would hope very much that our efforts to negotiate individual investment agreements and tax treaties with countries around the world will not suffer as a result of downsizing in both my old department, External Affairs, and in the Department of Finance.

There is very important work that needs to be done by the international branch of the Department of Finance, and by my old department, in terms of negotiations to give teeth to investment or tax agreements to provide protection for Canadian investments.

I do not think this is asking for any special favours. This is asking that we focus our government's resources in the best national interest. That national interest involves putting teeth into disciplines on investment and trade, reducing the barriers, and so on. We should not lessen our attention to that.

I would not like to see the government respond in a big public way. It is much more important that representations be made on a case-by-case basis in a much more private way. That usually has more effect than a public avalanche.

**Senator Spivak:** Just apropos to what you were saying, when witnesses from the Department of Industry were here, they told us that when Bill Gates was here talking to the Prime Minister, his representatives were actually talking to the Department of Industry officials. Why? Because they wanted the help of Canadians in the ITU to negotiate spectrum allocation. We would not want that capability cut.

I wanted to ask you about something that I do not think we have touched in our discussion: the information highway. When Dr. Johnson was here, he was very proud of Canada's ability to link all the schools in Canada on SchoolNet, which is far ahead of the Americans. All of the ramifications of Internet are still a puzzle to me.

I wanted to ask you what kind of cooperation and sharing arrangements will be necessary among private companies to enable people to have access? What about bottleneck facilities? Should we rely on regulation or market forces to ensure non-discriminatory access to bottleneck facilities? What must we do to bring those things into reality and ensure access?

*[Translation]*

les règles qui sont en place sont tout à fait satisfaisantes. C'est la mise en application des règles qui est inadéquate.

Pour ce qui est des négociations commerciales, je voudrais souligner, une fois de plus, qu'il nous faut mettre moins l'accent sur l'élaboration de nouvelles règles pour le monde des télécommunications; il nous faut en mettre davantage sur le renforcement des accords d'investissements.

Un sénateur nous a demandé de faire au comité des suggestions qu'il pourrait transmettre au gouvernement sous forme de recommandations. Je ne veux pas vous donner l'impression que j'ai un esprit de clocher, mais je me rends compte qu'il faut réduire les effectifs du gouvernement de nos jours, et j'espère fortement que nos efforts pour négocier des accords d'investissements individuels ainsi que des traités fiscaux avec d'autres pays au monde ne vont pas souffrir en raison de la compression des effectifs dans mon ancien ministère, le ministère des Affaires étrangères, ainsi qu'au ministère des Finances.

Il y a du travail très important qui doit être fait par la Direction des finances et du commerce internationaux du ministère des Finances et par mon ancien ministère. Il leur faut négocier une protection accrue des investissements canadiens par le biais d'investissements ou de traités fiscaux.

À mon avis, nous ne demandons pas de faveurs spéciales. Nous demandons que le gouvernement concentre ses efforts dans l'intérêt du pays. Dans l'intérêt national, il faut renforcer les disciplines sur l'investissement et le commerce, réduire les obstacles, et cetera. Nous devrions garder notre attention sur ces objectifs.

Je ne voudrais pas voir le gouvernement réagir de façon trop ouverte. Il est très important que le gouvernement fasse des représentations au cas par cas de façon très discrète. En règle générale, cette démarche est plus efficace qu'une déclaration publique.

**Le sénateur Spivak:** À propos de vos observations, quand nous avons entendu des témoins du ministère de l'Industrie, ils nous ont dit que quand Bill Gates était ici pour parler au premier ministre, en réalité, ses représentants parlaient aux fonctionnaires du ministère de l'Industrie. Pourquoi? Parce qu'ils voulaient l'aide des Canadiens de l'UIT pour négocier l'allocation du spectre. Nous ne voudrions pas voir une réduction de cette capacité.

Je voulais vous poser une question sur un sujet que nous n'avons pas abordé pendant nos discussions: l'autoroute de l'information. Quand M. Johnson a comparu, il était très fier parce que le Canada est en mesure de raccorder toutes les écoles canadiennes grâce au réseau scolaire Rescol, ce qui est bien meilleur que les Américains. J'ai encore du mal à comprendre toutes les ramifications d'Internet.

Quelles ententes de coopération et de partage seront nécessaires entre les entreprises privées pour permettre aux gens d'avoir accès? Qu'en est-il des installations de goulot. Devrions-nous nous fier à la réglementation ou aux forces du marché pour nous assurer que tout le monde a le même accès aux installations de goulot? Que devons-nous faire pour faire de ces choses une réalité et pour assurer l'accès?

*[Text]*

**Mr. Burney:** Whenever you mention the word "bottleneck", I turn to my colleague.

**Mr. Courtois:** We have telephone wires going into just about every Canadian home. We have cable wires going into approximately 80 per cent of homes in the more densely populated parts of the country. We have wireless access coming. We have satellite access in effect. In the future, there will be a variety of technologies and means of access to people's homes.

The bottleneck is for the service providers. The service provider will have a choice, therefore, of avenues and will be able to, as with any other consumer, play one against the other and get the best deal and provoke innovation and service in that way.

In the telephone side of the industry, we have always operated as common carriers and we have ingrained in us the notion that people will be able to use our lines indistinctly, whether it is for one customer or another, for a fee.

There is no question it will be very expensive to build the information highway. It must be done based on real economics, not on any artificial system. Otherwise we will trip up.

We want to make sure that those other forms of access are also operated so that service providers have that as a real choice. There must be a common carrier mentality. You can do that just as easily with a cable system as with a telephone system or a wireless system. You will have to make sure that that takes place. If it does take place, the technological revolution we are facing will expand the choices for consumers and providers, not restrict them.

**Senator Spivak:** Are you saying that we do not need to build a completely new infrastructure?

**Mr. Courtois:** It will be a mixture. There is no concept that you are on a green field and have to build a highway from scratch. You have a great deal of technology and access points out there. You have new ones coming along, such as PCS. The use of cellular and satellite, both traditional satellite and the low orbit satellites, will evolve. All those technologies will be brought to bear. If you let market forces operate, you will find that you will not put the wrong technology in the wrong place and have higher cost than you need and more restrictions.

There may be more remote portions of the country where running a wire all the way along is not the most cost effective way of serving a customer. Wireless technology is far superior. It will start in the densely populated areas, but there may be interference and other types of problems.

*[Traduction]*

**M. Burney:** Chaque fois que vous prononcez le mot «goulot», je me tourne vers mon collègue.

**M. Courtois:** Presque tous les foyers canadiens ont une ligne téléphonique. Dans les régions plus peuplées du pays, environ 80 p. 100 des foyers sont câblés. L'accès sans-fil s'en vient. L'accès par satellite est en place. À l'avenir, on pourra avoir accès aux foyers grâce à diverses technologies.

Ce sont les fournisseurs de services qui seront confrontés au problème de goulot. Donc, ils auront à choisir entre diverses technologies, et comme c'est le cas pour n'importe quel autre consommateur, ils devront faire preuve d'émulation pour avoir la meilleure affaire et, de cette façon, ils provoqueront l'innovation et le service.

Du côté téléphonique de l'industrie, nous avons toujours fonctionné comme les entreprises de télécommunications qui offrent leurs services à tous, et le principe que tout le monde peut utiliser nos lignes, sans distinction, moyennant paiement, est enraciné.

Il ne fait pas de doute que la construction de l'autoroute de l'information coûtera très cher. La construction doit être basée sur de vraies valeurs économiques, pas sur un système artificiel. Sinon, nous allons gaffer.

Nous voulons nous assurer que ces autres possibilités d'accès soient offertes pour que les fournisseurs de services aient un vrai choix. Tout le monde doit se dire qu'il offre un service public à pour tout le monde. Cela peut se faire aussi simplement avec un système câblé qu'avec un système téléphonique ou un système sans-fil. Il vous faudra vous assurer que cette mentalité s'implante. Le cas échéant, la révolution technologique fera en sorte que les consommateurs et les fournisseurs auront plus de choix, et pas le contraire.

**Le sénateur Spivak:** Êtes-vous en train de dire qu'il n'est pas nécessaire de créer une infrastructure tout à fait nouvelle?

**M. Courtois:** Ce sera un mélange. Ce n'est pas comme si vous étiez dans un champ vierge et vous deviez construire une autoroute à partir de zéro. Il y a beaucoup de technologies et beaucoup de points d'accès. D'autres technologies s'en viennent, comme le STP. L'utilisation du cellulaire et des satellites, les satellites classiques comme les satellites à basse altitude, évoluera. Toutes ces technologies entreront en ligne de compte. Si vous laissez les forces du marché prévaloir, vous allez constater que vous n'avez pas mis la nouvelle technologie au mauvais endroit et vous n'aurez pas de coûts plus élevés que nécessaire et plus de restrictions.

Il se peut que dans les régions plus éloignées du pays, les lignes téléphoniques classiques ne soient pas la technologie la plus rentable pour fournir le service à un client. Le sans-fil est de loin supérieur. Cette technologie commencera par être implantée dans les zones très peuplées, mais il pourrait y avoir de l'interférence et d'autres problèmes.



[Texte]

When you are in a period of revolution like this, it is very hard to pick winners, both in terms of players and technologies. If you let those forces operate, I do not think there will be a problem.

**Senator Spivak:** You are not saying there should be no regulation; you are saying the market forces should be allowed to operate and regulate that market. Otherwise, you might get very costly duplication.

**Mr. Burney:** That is right. At the start, all of these systems need to be regulated in very simple terms. They have to be open to interconnect, and they have to be open to other providers. Once you do that, the service providers will mix and match and they will find configurations that the designers of the network did not think of to best meet market circumstances. That is what you want.

**The Chairman:** Thank you both very much.

Senators, we will conduct hearings tomorrow. Then we will break for Christmas. At the end of January, we are going to London for three days to hear witnesses. As Mr. Burney has already said, they have a very open market. We want to find out how convergence works there in the areas of cable and telco. In February, we will be writing our report.

I must say that the information the witnesses have given us today has been incredibly helpful in the area of international competitiveness.

The committee adjourned.

[Translation]

Dans une période de révolution comme celle-ci, il est très difficile de déterminer quels joueurs et quelles technologies vont gagner. Mais si vous laissez ces forces libres, vous n'aurez pas de problème.

**Le sénateur Spivak:** Vous ne dites pas que la réglementation n'est pas nécessaire; vous dites que nous devrions permettre aux forces du marché de s'exercer pour le fonctionnement et la réglementation de ce marché. Sinon, nous pourrions voir un double emploi très coûteux.

**M. Burney:** C'est exact. Au début, tous ces systèmes doivent être réglementés de façon très simple. Ils devraient tous permettre l'interconnexion, et ils doivent être ouverts à d'autres fournisseurs. Une fois que vous l'aurez fait, les fournisseurs de services vont combiner toutes les possibilités et vont trouver des configurations auxquelles les concepteurs du réseau n'ont pas pensé pour mieux desservir le marché. C'est ça que vous voulez.

**Le président:** Je vous remercie, tous les deux, beaucoup.

Honorables sénateurs, nous aurons des audiences demain. Puis, nous suspendrons nos travaux pour Noël. À la fin de janvier, nous allons à Londres pour trois jours pour entendre des témoins. Comme M. Burney l'a dit, le marché là-bas y est très ouvert. Nous voulons nous renseigner sur la convergence et comment elle fonctionne là-bas dans le domaine du câble et des compagnies de téléphone. En février, nous allons rédiger notre rapport.

Je dois dire que les témoins que nous avons entendus aujourd'hui nous ont fourni des informations fort utiles sur la compétitivité internationale.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

WITNESSES—TÉMOINS

*From Bell Canada:*

Bernard Courtois, Group Vice-President, Law and Regulatory  
Matters;  
Derek Burney, Chairman, President and Chief Executive  
Officer, Bell Canada International Inc.

*De Bell Canada:*

Bernard Courtois, premier vice-président, affaires juridiques  
et questions de réglementations;  
Derek Burney, président du conseil, président et chef de la  
direction, Bell Canada International Inc.





First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

## Transport and Communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER, Q.C.

---

Wednesday, December 13, 1995

---

Issue No. 37

**Thirteenth Proceedings on:**  
Canada's international competitive position  
in telecommunications

---

WITNESSES:  
(See back cover)

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1995

SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Transports et des communications

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER, c.r.

---

Le mercredi 13 décembre 1995

---

Fascicule n° 37

**Treizième fascicule concernant:**  
La position internationale concurrentielle du Canada  
dans le domaine des télécommunications

---

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Donald Oliver, Q.C., *Chairman*

The Honourable M. Lorne Bonnell, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(or Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, P.C.	Thériault
Johnson	

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver, c.r.

*Vice-président:* L'honorable M. Lorne Bonnell

et

Les honorables sénateurs:

Adams	* Lynch-Staunton
Atkins	(ou Berntson)
Davey	Roberge
Eyton	Spivak
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Sylvain
Hervieux-Payette, c.p.	Thériault
Johnson	

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, December 13, 1995  
(43)

[Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications, met this day in Room 356-S, Centre Block, at 3:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Donald H. Oliver, Q.C., presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Johnson, Oliver, Roberge, Spivak and Thériault. (9)

*Other Senator present:* The Honourable Senator Perrault.

*In attendance:* Mr. Dan Shaw from the Research Branch of the Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The Committee continued its study on Canada's international competitive position in telecommunications pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate April 5, 1995.

**WITNESSES:**

*From Stentor Telecommunications Policy Inc.:*

Jocelyne Côté-O'Hara, President and Chief Executive Officer;  
Mike Murphy, Vice-President, Government Relations;  
Ron Kellison, National Director, Government Relations.

Ms Côté-O'Hara made a statement and with Mr. Murphy and Mr. Kellison, answered questions.

At 4:50 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

*Le greffier du comité,*

Tõnu Onu

*Clerk of the Committee*

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mercredi 13 décembre 1995  
(43)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 h 30, dans la salle 356-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver, c.r. (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Adams, Atkins, Bonnell, Davey, Johnson, Oliver, Roberge, Spivak et Thériault. (9)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur Perrault.

*Également présent:* M. Dan Shaw, du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité poursuit son étude de la position concurrentielle internationale du Canada dans le domaine des télécommunications, en conformité avec l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 5 avril 1995.

**TÉMOINS:**

*De Stentor Telecommunications Policy Inc.:*

Jocelyne Côté-O'Hara, présidente et chef de la direction;  
Mike Murphy, vice-président, Relations gouvernementales;  
Ron Kellison, directeur national, Relations gouvernementales.

Mme Côté-O'Hara fait un exposé, puis, avec l'aide de MM. Murphy et Kellison, répond aux questions.

À 16 h 50, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

## EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, December 13, 1995

## [Text]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 3:00 p.m. to continue its study on Canada's International Competitive Position in Telecommunications.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, I call this session of the Senate Standing Committee on Transport and Communications to order. Today, we are hearing more witnesses in connection with our study of Canada's international competitive position in telecommunications. We have heard from a wide variety of officials from telephone companies, from cable companies, and from other interested parties.

Today, it is our honour to have before us representatives from Stentor Telecommunications Policy Inc. We extend a warm welcome to Jocelyne Côté-O'Hara, the president and chief executive officer, to Mr. Mike Murphy, vice-president of government relations, and to Mr. Ron Kellison.

I know you have a written formal presentation, and we would invite you to make your presentation. Following that, I have a long list of senators who want to ask questions. The floor is yours, and welcome today.

**Ms Jocelyne Côté-O'Hara, President and Chief Executive Officer, Stentor Telecommunications Policy Inc.:** Thank you, Mr. Chairman, and good day to all honourable members of this committee. I know I was bumped a few times, but it was for good reason. I am happy to be here. I understand we may be the last of your witnesses, at least on this round. I appreciate the opportunity. I know you are in good spirits, given that it is the holiday time. I have a 15-minute presentation, and then I and my colleagues would be pleased to answer questions.

We often hear the phrase, "Canada is a trading nation." Canadians accept that our economy, and by definition our way of life, are based upon our proven ability to export our products and services. We think of exports in terms of cars, of lumber, of wheat, of potash, of beer, and the like — in other words, physical products one can touch. We often overlook the fact that our communications sector generates more than \$25 billion in revenues from goods and services — more than agriculture, mining or lumber. It also generates exports of more than \$5 billion and provides at least 150,000 jobs. Industry statistics indicate that Canada now holds about 3 per cent of the global market share of this sector. These are good numbers. We have a healthy industry and a solid base of good, knowledge-base jobs. So, you may ask, why worry?

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 13 décembre 1995

## [Traduction]

Le comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 15 heures, pour poursuivre son étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, je déclare ouverte la séance du comité sénatorial permanent des transports et des communications. Aujourd'hui, nous entendons d'autres témoignages pertinents à notre étude de la position internationale concurrentielle du Canada dans le domaine des télécommunications. Nous avons déjà entendu des représentants de diverses parties intéressées, soit des compagnies de téléphone, de câble et d'autres.

Aujourd'hui, nous avons l'honneur de rencontrer des représentants de Stentor politiques publiques Télécom Inc. Nous souhaitons la bienvenue à Mme Jocelyne Côté-O'Hara, présidente et chef de la direction, à M. Mike Murphy, vice-président chargé des relations gouvernementales, et à M. Ron Kellison.

Je sais que vous avez un mémoire à présenter, et nous vous invitons à nous faire un exposé. J'ai une longue liste de sénateurs qui veulent ensuite vous poser des questions. Vous avez la parole, et encore une fois bienvenue.

**Mme Jocelyne Côté-O'Hara, présidente et chef de la direction, Stentor politiques publiques Télécom Inc.:** Merci, monsieur le président. Je souhaite une bonne journée à tous les sénateurs du comité. Mon tour a été reporté à quelques reprises, mais je sais que c'était pour de bonnes raisons. Je suis heureuse d'être ici. J'ai cru comprendre que nous pourrions être vos derniers témoins, du moins pour cette étape de l'étude. Je suis heureuse qu'on m'ait permis de témoigner. Je sais que vous êtes dans de bonnes dispositions, puisque c'est le temps des fêtes. Je veux faire un exposé de 15 minutes, à la suite de quoi mes collègues et moi-même nous ferons un plaisir de répondre aux questions.

On entend souvent dire que le Canada est une nation commerçante. Les Canadiens acceptent que notre économie et, par le fait même, notre mode de vie, dépendent de notre capacité démontrée d'exporter nos produits et nos services. Quand on parle d'exportations, on pense aux voitures, au bois d'oeuvre, au blé, à la potasse, à la bière, ainsi de suite. Autrement dit, à des produits concrets, tangibles. On oublie souvent que les produits et services du secteur des communications rapportent plus de 25 milliards de dollars de recettes. C'est plus que l'agriculture, les mines ou le bois d'oeuvre. Ce secteur représente aussi plus de cinq milliards en exportations et fournit au moins 150 000 emplois. Les statistiques sur l'industrie révèlent que le Canada détient maintenant 3 p. 100 du marché mondial dans ce secteur. Ce sont des chiffres intéressants. Notre industrie se porte bien et offre une base solide de bons emplois, à l'ère du savoir. Vous vous demanderez alors: «Pourquoi s'inquiéter?»



*[Texte]*

There are long-held perceptions about the strength of the Canadian telecommunications industry which are no longer true when viewed against the emerging global backdrop. Bell Canada, for example, is viewed by many Canadians as a huge company. By Canadian standards, it is huge. An alternative viewpoint, which we think is equally compelling, is that Bell Canada barely makes the top 25 in terms of revenue when compared to global players such as AT&T, British Telecom, Japan's NTT, Germany's Deutsche Telekom, and others. In the global scheme of things, Bell Canada ranks behind Holland, Switzerland, and South Korea. To further illustrate the point, if all Canadian carriers were merged into one, from NewfoundlandTel to BCTel, those merged companies would still be smaller than most of the Bell Operating Companies in the United States.

Il y a eu bien des changements importants dans les règles qui gouvernent le marché canadien des télécommunications, mais tous ou presque ont eu pour effet d'affaiblir la situation financière des compagnies les mieux placées pour participer avec succès au boom mondial dans ce domaine. Qu'arrivera-t-il si nos compagnies les plus solides sont si entravées par des règles nationales, qu'elles n'ont aucune chance de s'imposer à l'échelle mondiale?

L'alliance Stentor a été créée pour défendre les intérêts communs des compagnies de téléphone à service complet du Canada, tant au pays que sur la scène mondiale. Pour les propriétaires de Stentor, l'internationalisation, la mondialisation des télécommunications revêt d'autant plus d'importance que le marché canadien se transforme lui-même à vive allure.

L'escalade de la concurrence intérieure, l'entrée en scène d'une forte concurrence étrangère et l'asymétrie des réglementations sont autant des facteurs qui menacent à la fois notre assiette de revenus traditionnelle et nos méthodes de fonctionnement, sans parler des investissements accrus que projettent de grandes sociétés comme AT&T.

Il se passe rarement une journée sans qu'un journal, un magazine d'affaires ou une revue spécialisée ne fasse état d'une restructuration, d'une réduction d'effectifs ou d'une rupture dans l'industrie des télécommunications.

La presse regorge de manchettes annonçant tantôt une mégafusion, tantôt une alliance mondiale en télécommunications, en radiodiffusion et câblodistribution, en informatique et conception de logiciels.

On remarque aussi une tendance aux acquisitions et au maillages qui traversent les lignes de démarcation traditionnelles entre ces industries, surtout aux États-Unis où les compagnies en cause comptent sur le Congrès pour supprimer ou réduire sensiblement les barrières qui délimitent actuellement les champs respectifs des télécommunications, de la télévision par câble et de la technologie de l'information.

What is going on and why? By and large, the companies making the headlines have been viewed as stable, technology-based companies in the business of providing some form of

*[Translation]*

On a longtemps cru que l'industrie canadienne des télécommunications était très forte, mais ce n'est plus vrai si l'on pense à la façon dont les choses évoluent dans le monde. Beaucoup de Canadiens voient Bell Canada, par exemple, comme une énorme compagnie. Dans le contexte de l'entreprise canadienne, c'est vrai que c'est énorme. Si l'on regarde les choses autrement, je pense qu'on est forcé de constater que Bell Canada parvient à peine à se classer parmi les 25 plus grands, pour ses revenus, si on la compare aux grandes sociétés internationales comme AT&T, British Telecom, la compagnie japonaise NTT, la compagnie allemande Deutsche Telekom et d'autres. À l'échelle mondiale, Bell Canada arrive derrière la Hollande, la Suisse et la Corée du Sud. Pour mieux illustrer mon point, je précise que, si toutes les compagnies de téléphone du Canada, de NewfoundlandTel à BCTel, se fusionnaient, la société qui en résulterait serait encore plus petite que la plupart des compagnies Bell des États-Unis.

There have indeed been major changes in the rules governing the Canadian telecommunication market. However, most if not all of these changes resulted in a weakening of the financial position of those companies which are in the best position to successfully participate in the international boom in that sector. What will happen if our most solidly established companies are so impeded by national rules that they have no chance of making it on the international market?

The Stentor alliance was set up to protect the common interests of Canadian telephone companies providing full services in Canada, as well as abroad. As far as the owners of Stentor are concerned, internationalization and globalization in the telecommunication sector is all the more important since the Canadian market itself is undergoing quick changes.

Increasing domestic competition, the emergence of a strong foreign competition, as well as the asymmetry of regulations all threaten our traditional revenue base and our methods of operation, not to mention the increased investments contemplated by large corporations such as AT&T.

Rarely does a day go by without a business magazine or journal reporting a restructure, staff cuts, or a breakdown in the telecommunication industry.

The media are full of headlines announcing either a megamerge or an international alliance in the telecommunication, broadcasting, cable television, computer or software design sector.

There is also a tendency toward acquisition and networking which crosses the traditional boundaries between these industries, particularly so in the United States, where the companies involved rely on Congress to either eliminate or significantly reduce the barriers currently defining the respective fields of telecommunication, cable television and information technology.

Que se passe-t-il et pourquoi? Dans l'ensemble, les compagnies qui font les manchettes sont considérées comme des entreprises de technologie stables qui s'occupent de fournir une certaine forme

*[Text]*

electronic customer access. Operating within their native business environments, they routinely provide either stable dividends, a good rate of growth, or both. Most also hold some type of monopoly in their serving area and seldom have experience with direct competition.

On the surface, it all looks very much like the current Canadian environment. Telephone companies compete with other entrants only within the clearly defined boundaries of telecommunications, and cable companies compete with no one. Therefore, we must ask ourselves what compels large, solidly entrenched companies to undertake risky new investments of such enormous scale that it makes headlines and lead stories on the evening news.

If there were a single, key reason for such dramatic transformation of the industry, devising prescriptive solutions to achieve survival and growth would be much simpler for all involved. As is the norm in such revolutions, however, the operating environment of successful companies is changing for a variety of reasons. An understanding of the nature of the competitive forces at work is essential if policies are to be discussed and enacted which enable our Canadian industry to prosper in an increasingly hostile global environment.

It was noted earlier that all the companies involved in the convergence or collision of previously distinct communications sectors were involved in some form of electronic access to their customers. Most had a protected customer base. If you wanted cable TV, you had to get service from your local monopoly provider. If you wished to watch recent movies without going to the theatre, you either subscribed to an additional service from the local cable company or you travelled to your video outlet. If you wanted a data line connected with an on-line service, you got it from your local telephone company. If you wanted ordinary telephone service, the same rule applied.

However, as we all know, this situation has now begun to change rapidly, at least from the standpoint of technology. Cable companies will be able to provide voice, video and broadband data services such as Internet and video on demand. The same holds for the telephone companies.

There are now at least two new jokers in the deck, representing a major departure from the capabilities of wired networks. The first of these technologies is the advent of direct broadcast satellites, or DBS, and the second is wireless personal communications systems, PCS. They are mentioned in the current context simply because both technologies provide yet another type of electronic access to customers, and both will be in a position, sooner rather than later, if the pundits are to be believed, to provide many, if not most, of the services now provided by telephone and cable companies.

Statistics relating to the size of the global telecom industry vary somewhat, depending upon which elements are included. Increasingly, analysts are including information technologies into the mix as the functionality of the computing and software industries or

*[Traduction]*

d'accès électronique à leur clientèle. Ouvrant dans le milieu d'affaires où elles ont vu le jour, elles ont généralement soit des dividendes stables, soit un bon taux de croissance, soit les deux à la fois. La plupart ont aussi un certain monopole dans la région qu'elles desservent et doivent rarement affronter une concurrence directe.

À première vue, les choses ressemblent étrangement à ce qui se passe au Canada. Les compagnies de téléphone ont de nouveaux concurrents dans les limites bien définies de ce qui constitue les télécommunications, et les compagnies de câble n'en ont pas. Par conséquent, nous devons nous demander ce qui pousse de grandes entreprises bien établies à faire de nouveaux investissements à risques, des investissements tellement gros que ces entreprises font les manchettes et font parler d'elles au téléjournal.

Si l'on pouvait citer la raison unique et fondamentale de cette transformation radicale de l'industrie, il serait beaucoup plus facile pour tous les intéressés de trouver des solutions assurant la survie et la croissance de ces entreprises. Comme c'est généralement le cas dans ce genre de révolution, les conditions de la prospérité changent pour diverses raisons. Il est essentiel de comprendre la nature des forces concurrentes en jeu pour que les politiques soient discutées et mises en oeuvre de façon à aider notre industrie à prospérer dans un milieu mondial de plus en plus hostile.

On a déjà mentionné que toutes les entreprises touchées par la convergence, ou la collision, devrait-on dire, de secteurs jusque là distincts offraient une forme quelconque d'accès électronique à la clientèle. La plupart disposaient en fait d'une clientèle exclusive. Pour avoir le câble, il fallait s'adresser au fournisseur local, qui avait le monopole de la distribution. Pour voir des films récents sans aller au cinéma, il fallait soit s'abonner à un service optionnel du câblodistributeur, soit se rendre à la boutique vidéo du voisinage. Pour se brancher à un service d'information en ligne, il fallait s'adresser à sa compagnie de téléphone locale. Même chose pour obtenir le service téléphonique ordinaire.

Comme nous sommes tous bien placés pour le savoir, les choses ont commencé à bouger rapidement, du moins en ce qui concerne la technologie. Les câblodistributeurs seront bientôt en mesure d'acheminer la voix, les signaux vidéo et les services de données à très large bande comme l'Internet et la vidéo à la demande. Il en sera de même pour les compagnies de téléphone.

Toutefois, il faut maintenant compter avec au moins deux nouveaux impondérables qui s'écartent sensiblement des capacités de réseaux câblés: les satellites de radiodiffusion directe, ou SRD, et les systèmes de communications personnelles sans fil, les SCP. Si on les mentionne ici, c'est simplement parce que ces technologies offrent toutes deux une autre forme d'accès électronique aux clients, et que toutes deux seront en mesure — plus tôt qu'on ne le pense, s'il faut en croire les experts — de fournir bon nombre, sinon la plupart, des services qu'offrent actuellement les compagnies de téléphone et de câble.

Les statistiques varient quelque peu quant à la taille de l'industrie mondiale des télécommunications, selon les éléments qu'on y inclut. De plus en plus, les analystes y mettent aussi les technologies de l'information, puisque l'informatique et les



*[Texte]*

sectors become increasingly intermixed with the networks deployed by the telephone companies. Revenues from this info-communications sector approached U.S. \$1.5 trillion in 1994, a sum which represents almost 6 per cent of global economic activity. Canada's share of this global telecom market — services and equipment combined — is estimated to be in the 3 to 3.5 per cent range, at U.S. \$22 billion, with services alone representing U.S. \$12.5 billion. Global revenues from services are much higher than from manufacturing because of growth in the service sector, at approximately U.S. \$528 billion. It is up U.S. \$36 billion from 1993. That is a 7.8 per cent increase. This revenue growth alone is almost three times larger than the entire Canadian service market.

Nous pensons avoir décrit de façon assez succincte, les forces concurrentielles à l'oeuvre dans l'univers des télécommunications et la taille de l'industrie mondiale. Notre soumission fait ressortir clairement la nécessité des changements qui s'imposent de toute urgence, pour que les compagnies de téléphone en place aient quelque chance de succès à l'échelle mondiale. Les pouvoirs publics, l'industrie et les associations de consommateurs suivent de très près le débat en cours sur l'extension de la concurrence en télécommunications. Alors même que celle-ci se déploie au Canada dans les limites strictes qui lui sont imposées, les parties en cause voient leur situation évoluer encore plus rapidement. Certaines compagnies réagissent plus mal que d'autres aux forces du marché, allant jusqu'à provoquer un tollé de protestations qui finit par occulter et déformer des enjeux de la plus haute importance, des enjeux qui influenceront sur la capacité de l'industrie toute entière de soutenir la concurrence et de prospérer dans un marché mondial toujours de plus en plus concurrentiel.

Long distance competition is now a fact of life for the companies I represent. We have lost 25 per cent market share since the introduction of competition five years ago, and there is little indication that this loss of revenue will subside in the near future. This is twice the market share lost by U.S. companies at the equivalent point in the development of long distance competition. Competition is vigorous in Canada, with no shortage of market entrants. We estimate that there are approximately 300 long distance competitors operating in the Canadian market, chasing a market worth approximately \$8 billion. The United States also has approximately 300 competitors, but they are operating in long distance market worth \$100 billion.

Competitors are free to charge whatever they wish for long distance services, while the telcos must have all — and I emphasize all — rates approved by the CRTC, usually after lengthy periods of analysis. Most competitors attract customers with price discounts of 15 to 20 per cent as compared to the Stentor companies. This compares to 5 per cent at the equivalent point in competition in the United States. There are no regulatory barriers to entry of new firms into the long distance market. In fact, there is strong regulatory encouragement, particularly in the area of contribution discounts, which we will discuss in more detail at a further point in this presentation.

*[Translation]*

logiciels s'intègrent chaque jour davantage dans les réseaux que déploient les compagnies de téléphone. Les revenus de ce secteur de l'infocommunication approchaient en 1994 la somme de 1,5 billion de dollars américains, soit près de 6 p. 100 de l'activité économique mondiale. La part du Canada dans ce marché mondial, services et équipement compris, se situerait entre 3 et 3,5 p. 100, soit 22 milliards de dollars américains, dont 12,5 milliards provenant exclusivement des services. Les recettes mondiales tirées des services, beaucoup plus imposantes que celles de la fabrication, parce que les services sont en pleine expansion, atteignent environ 528 milliards de dollars américains, en hausse de 36 milliards par rapport à 1993. C'est une hausse de 7,8 p. 100. À elle seule, cette croissance des recettes représente près du triple de la valeur totale du marché canadien des services.

We think we described rather succinctly the competing forces at play in the telecommunication world, as well as the size of the industry worldwide. Our brief clearly shows the need to make very urgent changes, so that existing telephone companies can have a chance to be successful on the international market. Public authorities, the industry and consumer associations are following very closely the current debate on extending the competition in the telecommunication sector. While that competition is expanding in Canada, within the strict limits imposed to it, the situation of the parties involved evolves even more quickly. Some companies have a more adverse reaction than others to the market forces and may even generate a strong protest which ultimately distorts the vital stakes, stakes that will have an impact on the ability of the industry as a whole to face the competition and to thrive in an increasingly competitive world market.

La concurrence dans l'interurbain est maintenant une réalité avec laquelle les compagnies que je représente doivent composer. Depuis son avènement il y a cinq ans, nous avons perdu 25 p. 100 de notre marché et rien ne nous permet d'espérer le moindre redressement dans un proche avenir. C'est deux fois la part de marché que les compagnies américaines avaient perdue à pareille date après l'introduction de la concurrence chez elles. La lutte est vive au Canada et les nouveaux venus sur le marché ne manquent pas. Nous estimons être environ 300 à nous disputer un marché de l'interurbain évalué à quelque huit milliards de dollars. Les États-Unis en comptent à peu près autant, mais leur marché vaut 100 milliards.

Nos concurrents sont libres d'imposer les tarifs qu'ils veulent, tandis que nous devons les faire tous — et je dis bien tous — approuver par le CRTC, ce qui exige normalement de longs délais d'examen. La plupart des concurrents offrent à la clientèle des tarifs inférieurs de 15 ou 20 p. 100 à ceux des compagnies Stentor, tandis qu'aux États-Unis, l'écart n'était que de 5 p. 100 au même stade. La réglementation n'oppose aucun obstacle aux nouvelles entreprises qui se lancent dans le marché de l'interurbain. Au contraire, elle les encourage fortement en leur offrant surtout des réductions de contribution, un point dont nous reparlerons plus tard.

## [Text]

American competitors with strong brand names have maximized their investment, and with respect to Unitel, appear to be the principal management of the companies.

Despite the fact that long distance rates have dropped significantly since the introduction of competition, there is still a disparity between the rates Stentor companies are allowed to charge and the underlying cost of providing service. Competitors have been successful in exploiting this gap, resulting in very rapid revenue growth for competitors, often accompanied with difficulty in keeping cost in sync with growth. The large price spreads, cost pressures, and an ever larger number of competitors chasing a relatively small, finite market means that we can expect to see an increasing amount of market rationalization in the next few years. In plain language, many of the current crop of competitors will disappear as the market stabilizes. The well-managed competitors will succeed and the remainder will either leave the market or merge with others.

This easily anticipated evolution of the market has led to gamesmanship such as legal suits, appeals to the CRTC and cabinet, and a strong media blitz alleging that competition is not sustainable. This unfortunate tendency to look to the courts and to regulatory bodies for relief from competition seems to assume that not only does the government have an obligation to allow competition in telecom, it also has an obligation to guarantee market entrants success, regardless of marketing acumen, financial strength or management skills. This approach to achieving market success was captured as follows in a quote from John Haring, a former FCC economist, who said:

Claims by competitors that government action is necessary to promote competition should thus be viewed with great skepticism and treated in the same manner as claims by competitors that a rival is pricing monopolistically. Arguments for such action often simply amount to unsupported (and unsupportable) assertions that some form of cartelization is necessary to promote competition. The way to promote competition is to allow competition. The idea that competition must be destroyed to save it is problematical to say the least.

On ne saurait minimiser l'impact des réductions de contributions dans tout débat sur la concurrence en télécommunications au Canada. Lorsque le CRTC a autorisé la concurrence dans l'interurbain en 1992, sa décision comportait une importante clause selon laquelle tous les concurrents devraient verser une part de leurs revenus d'interurbain afin d'aider à subventionner les tarifs du service téléphonique local. Pour faciliter leur entrée sur le marché, les nouveaux arrivants se voyaient alors accorder une généreuse réduction de cette contribution, sans égard à leur situation financière ou à leur origine nationale.

Due to the way the CRTC defined this contribution in order to keep local rates low, a significant portion of discounts, we know today, was neither foreseen nor intended by the CRTC. The large

## [Traduction]

C'est ainsi que des concurrents américains, sous de prestigieuses raisons sociales, ont pu faire profiter au maximum leur investissement et implanter solidement des compagnies comme Unitel, dont la direction semble être en majorité américaine.

Les prix de l'interurbain ont certes chuté depuis l'avènement de la concurrence, mais il subsiste un écart entre les tarifs que les compagnies Stentor sont autorisées à pratiquer et ce qu'il leur en coûte pour fournir le service. Les concurrents ont eu tôt fait d'exploiter la situation à leur avantage, enregistrant une forte croissance de revenus souvent accompagnée d'une certaine difficulté à maîtriser les coûts de la croissance. Les grands écarts de prix, les pressions exercées sur les coûts et le grand nombre de concurrents se disputant un marché somme toute limité nous incitent à penser que les prochaines années se dérouleront de plus en plus sous le signe de la rationalisation. Autrement dit, la stabilisation du marché fera disparaître un bon nombre des concurrents actuels. Les entreprises bien gérées continueront à prospérer, tandis que les autres quitteront le marché ou se fusionneront.

Facile à prévoir, cette évolution donne déjà lieu à des tactiques de diversion de toutes sortes: poursuites en justice, appels au CRTC et au Cabinet, tapage médiatique visant à démontrer que la concurrence n'est pas viable. Cette malheureuse propension à s'adresser aux tribunaux ou aux organismes de réglementation pour déjouer la concurrence laisse supposer que le gouvernement est non seulement tenu d'autoriser la concurrence en télécommunications, mais qu'il doit aussi garantir la réussite des nouveaux venus sur le marché, peu important leur sens des affaires, leur solidité financière ou leurs compétences de gestion. John Haring, ancien économiste auprès de la FCC, a décrit ainsi cette façon d'exploiter les marchés:

Les prétentions selon lesquelles le gouvernement doit intervenir en faveur de la concurrence doivent donc être considérées avec le plus grand scepticisme et traitées de la même manière que celles du concurrent qui accuse un rival de pratiquer des tarifs de monopole. Les arguments de ce genre se ramènent souvent à l'affirmation gratuite (et indéfendable) qu'une certaine forme de cartellisation est nécessaire pour promouvoir la concurrence. Si l'on veut favoriser la concurrence, il suffit de la laisser jouer. L'idée qu'il faille la détruire pour la sauver paraît pour le moins problématique.

The impact of the reduction in the contribution should not be minimized in the debate on the competition in Canada's telecommunication sector. When, in 1992, the CRTC authorized a competitive environment in the long distance service sector, its decision was based on an important clause to the effect that all competing companies had to use a portion of their long distance revenues to help subsidize local telephone services. In order to facilitate their entry on the market, newcomers were granted a generous reduction regarding that contribution, regardless of their financial situation or their country of origin.

Étant donné la manière dont le CRTC a défini cette contribution pour garder les tarifs du service téléphonique local bas, on se rend compte qu'une bonne partie de la réduction accordée n'avait été ni



*[Texte]*

difference between the actual contribution rates and the full contribution as paid by the Stentor companies helps to fuel the price war in long distance services. In 1994, the Stentor companies paid 45 per cent of their total long distance revenue, \$2.5 billion, to support local services, while our long distance competitors paid just \$128 million, less than 20 per cent of their revenues, as their share of the costs incurred to support the local service infrastructure they use to deliver their services.

The large subsidy paid to support the cost of local phone service is of critical importance in the development of a fully competitive telecommunications market in Canada. Currently, Canadian local telephone rates are among the lowest in the world, on average just \$13, compared to \$23 in the U.S. In fact, real local rates have declined 10 per cent in the last decade. The recent split-rate-base decision of the CRTC, about which I am sure you have heard, acknowledged that local rates were so far below actual costs that an immediate increase was warranted. However, the commission directed that any revenue gained through the new rates were to be applied toward further reducing long distance rates to the same consumers, turning the decision into a zero-sum game for telephone companies.

The continuing requirement to make up this shortfall through contribution payments from now reduced long distance revenue simply increases the financial stress on all LD competitors and further weakens the very companies that must be financially strong if they are to survive global competition. One is reminded of King Pyrrhus of Epirus who, after defeating a Roman army in Asculum, said, "Another such victory and we are ruined."

We might ask ourselves: What is needed to create effective competition in providing local services? The Stentor companies have gone on record many times concerning the need for a change in the pricing of local phone service to bring the price more in line with the costs of providing the service. We think the solution is relatively simple to identify, but is proving, of course, much tougher to implement. The facts are that all competitors are completely free to enter the local market but, to this point, none have done so. Despite the commission's recent decision commission to adjust local rates upward, there continues to be a large gap between the chargeable rate and the true costs. This is a major disincentive to attracting new competition for almost all residential and rural markets. While it is true that local competition could flourish in selected markets, such as Toronto or other large urban areas where business rates for local services exceed costs, we do not expect local competition to become broadly based in Canada until costs and rates are significantly rebalanced in major markets.

Comme nous l'avons mentionné plus haut, tout indique que dans un proche avenir, les compagnies prospères seront des hybrides des télécommunications, de la radiodiffusion, de la câblodistribution, de l'informatique et des services d'information;

*[Translation]*

prévue ni voulue par le CRTC. L'écart important entre les contributions réduites et les pleines contributions des compagnies Stentor alimente la guerre des prix dans l'interurbain. En 1994, nous avons versé 45 p. 100 de tous nos revenus d'interurbain, soit 2,5 milliards de dollars, pour soutenir le service local, tandis que nos concurrents ont versé à peine 128 millions, soit moins de 20 p. 100 de leurs revenus, à titre de contribution aux infrastructures locales mises à leur disposition.

Les grosses subventions à la téléphonie locale revêtent une importance cruciale pour l'instauration de la pleine concurrence dans le marché canadien des télécommunications. Actuellement, les tarifs exigés au Canada pour le service local figurent parmi les plus bas au monde: à peine 13 \$ par mois en moyenne, comparativement à 23 \$ aux États-Unis. En fait, ils ont baissé de 10 p. 100 en termes réels depuis une dizaine d'années. Dans sa récente décision sur le partage de la base tarifaire, dont vous avez sûrement entendu parler, le CRTC a reconnu que les tarifs du service local étaient si inférieurs à ses coûts réels qu'il était justifié de les augmenter sans retard. Mais, du même souffle, le Conseil ordonnait que tout revenu supplémentaire ainsi gagné serve à réduire davantage les tarifs de l'interurbain facturés aux mêmes consommateurs, de sorte que sa décision ne change absolument rien à la situation des compagnies de téléphonie.

Continuer de puiser davantage dans les revenus de l'interurbain désormais réduits pour combler le manque à gagner en téléphonie locale ne fait qu'ajouter aux contraintes financières de tous les concurrents de l'interurbain et affaiblir encore ces compagnies qui ont besoin d'avoir des bases financières solides pour survivre à la concurrence mondiale. On ne peut s'empêcher de penser au roi Pyrrhus d'Épire, qui, après avoir vaincu l'armée romaine à Asculum, s'était exclamé: «Encore une victoire comme celle-là et nous serons ruinés!»

Que faut-il faire pour instaurer une concurrence efficace en téléphonie locale? À maintes reprises, les compagnies Stentor ont fait valoir publiquement la nécessité de modifier la tarification afin que les prix correspondent davantage aux coûts réels. Nous pensons que la solution est relativement simple à trouver, mais beaucoup plus difficile à appliquer. Le fait est que tous les concurrents sont entièrement libres de se lancer dans le service local, mais aucun ne l'a encore fait à ce jour. En dépit de la hausse récemment autorisée par le CRTC, il subsiste un écart considérable entre les coûts réels et le tarif exigible, ce qui décourage tout nouveau venu dans la grande majorité des marchés résidentiels et ruraux. La concurrence en téléphonie locale pourrait certes s'épanouir dans des marchés choisis, par exemple les grands centres urbains comme Toronto, où les tarifs d'affaires permettent amplement de récupérer les coûts, mais nous ne la voyons pas s'étendre à la grandeur du Canada tant et aussi longtemps que les coûts et les tarifs ne seront pas rééquilibrés dans la majorité des marchés.

As we mentioned earlier, there is every indication that, in the near future, successful companies will be hybrid ventures providing telecommunication, broadcasting, cable television, computer and information services. These companies will enjoy

*[Text]*

jouissant à la fois d'une solide clientèle nationale et d'un rayon d'action mondial.

Il nous apparaît évident aussi que les derniers arrivés aux banquets de la concurrence n'auront plus que des miettes à se disputer. Pour que les compagnies de téléphone canadiennes ou les hybrides qui leur succéderont puissent mettre au point les compétences, les produits et les services en demande dans le marché naissant de l'infocommunication, elles doivent commencer à le faire au pays, au Canada auprès d'une clientèle qui leur est familière, et ce, le plus tôt possible.

Autrement dit, il faut les autoriser non seulement à se tailler une place dans les segments actuels de ce marché, à savoir la télévision par câble et services d'information et les autres services à contenu, mais aussi à se transformer elles-mêmes suivant l'évolution du marché.

There is little doubt that the delivery of content will be more important to the long-term profitability of our companies than the technology used to deliver it. However, competition, or the lack of it, between the cable TV and the telecom industries has been another politically sensitive issue in Canada, with the same painful results experienced as occurred in the area of rate rebalancing. There has been very little change to the status quo.

We have continued to maintain artificial barriers between industry segments long after the real ones have blurred. As the information revolution gathers steam on its way to becoming a prime driver of our economy, the dividing lines between cable, telco and other information industries will become even more artificial than they are today.

Meanwhile, our emerging global competitors are increasingly free to enter new lines of business, gaining invaluable experience and marketing knowledge that Canadian communication companies will be hard-pressed to match.

What is the final conclusion? The Canadian communication industry is in the midst of a metamorphosis which may result in the emergence of strong companies which have the financial resources and expertise to compete on the global stage and continue to provide services at home to rival any in the world. However, it is also possible that the Canadian competitive environment will remain Balkanized and so shackled by artificial competitive barriers that Canadians will eventually be forced to turn to non-Canadian sources for most of their communications and information needs. This transition can be shaped, to a degree, by government policy and regulatory decision, but it cannot be controlled or forestalled.

The nature of the competitive and technological forces bringing about these sweeping changes are just too strong to be resisted. I

*[Traduction]*

both a strong domestic clientele, as well as a worldwide range of action.

It is also obvious to us that there will be very little left for the ones that will show up late to this competitive banquet. If Canadian telephone companies, or the hybrid ventures that will replace them, are to develop the skills, products and services in demand in the burgeoning infocommunication market, they must begin doing so in Canada, where they serve a familiar clientele, and they must do so as soon as possible.

In other words, these companies must be authorized not only to find their niche in the existing segments of that market, namely cable television, information services and other content-related services, but also to adjust according to the needs of the market.

Il ne fait guère de doute que le contenu livré comptera davantage pour la rentabilité à long terme que la technologie utilisée pour livrer ce contenu. Toutefois, comme la concurrence, ou plutôt l'absence de concurrence, entre câblodistribution et télécommunications est une autre question délicate du point de vue politique, on aboutit au même résultat déplorable que dans le débat sur le rééquilibrage des tarifs, c'est-à-dire le maintien du statu quo.

On continue de dresser des obstacles artificiels entre les différents secteurs, longtemps après que les obstacles réels se sont eux-mêmes aplanis. Pourtant, la révolution de l'information gagne en momentum et deviendra bientôt un des moteurs principaux de notre économie; à ce moment-là, les lignes de démarcation qu'on s'obstine à tracer entre la câblodistribution, les télécommunications et les autres industries de l'information deviendront encore plus arbitraires qu'elles ne le sont aujourd'hui.

Pendant ce temps, nos concurrents mondiaux ont les coudées de plus en plus franches pour se lancer dans de nouveaux champs d'activité, acquérant du même coup une expérience et un savoir commercial précieux que les compagnies canadiennes pourront difficilement rattraper.

Quelle grande conclusion tirer? L'industrie canadienne des communications a commencé une métamorphose d'où pourraient surgir des compagnies solides ayant les compétences et les ressources financières nécessaires pour soutenir la concurrence sur la scène mondiale et continuer d'offrir sur le marché intérieur un service comparable à n'importe quel autre dans le monde. Il se peut aussi que le marché canadien demeure fragmenté et si empêtré dans des obstacles artificiels à la concurrence que nos concitoyens n'auront plus d'autre choix que de se tourner vers des compagnies étrangères pour satisfaire la plupart de leurs besoins en communications et en information. Les politiques gouvernementales et les décisions réglementaires peuvent influencer jusqu'à un certain point sur la transition en cours, mais elles ne peuvent aucunement la réprimer ou la stopper.

Les forces concurrentielles et technologiques à l'oeuvre sont simplement trop grandes pour qu'on puisse leur résister. Un



## [Texte]

end with a quote from *The Economist* in a piece entitled "The Death of Distance," which stated:

The pace (of convergence) will be set not just by technology but by the interplay of regulation and competition. Governments can delay the revolution; they cannot prevent it. If they try, they will merely fail more spectacularly later.

**The Chairman:** Thank you for your overview. When we began our study, we had very broad objectives with regard to topics which we wanted to cover. We have been to Tokyo and Washington. At the end of January, we are going to London to talk with senior telecommunications officials there. We are now starting to narrow some of the issues that we think are important. After all, we are only a Senate committee, and what we want to do is to be able to give some policy advice, on a long-term basis, to the Government of Canada, to help them with many of the problems with which they are grappling.

One of the things that has come up in all of the areas that we have gone into, and one on which we would like to have you comment, is the question of foreign ownership. Another question is the role of the CRTC versus that of the Bureau of Competition Policy.

Groups which have come before us have talked about satellites, cable, telephone and about many other ways that we will be able to communicate in the immediate future. Many of these are regulated by the CRTC.

One official came before us and said that the CRTC was put in place to regulate a monopoly. Now that we have competition, is a monopoly-based organization the right organization to be trying to regulate you? They said: What about the competition bureau? My question to you is: What about the competition bureau?

**Ms Côté-O'Hara:** Mr. Chairman, I commend you for having travelled to other jurisdictions. I think you are probably gaining wonderful insight into the complexities of the issues, as well as the unique ways in which other countries are dealing with the emerging competition in these fields.

The question is: What should be the new role of the CRTC and can it continue to be an effective regulator? You have caught me on a good day on which I will say, "Agency, please change thyself." There has been very little sign that the CRTC is able to recognize that the public interest responsibility that it has been assigned goes beyond the old way of doing things. They have in their hands the ability to create in Canada, because of what we already had, a kind of a unique experiment, but one on which we are losing the edge.

The CRTC is very good at regulating; it is not good at not regulating. An equal responsibility of a regulator is to know when to step out. I believe this is partially why there has been so much politicization recently in the regulatory environment. While many

## [Translation]

commentaire paru récemment dans un article de *The Economist* intitulé «The Death of Distance» cerne on ne peut mieux l'épineux problème qui se pose aux décideurs:

L'allure [de la convergence] sera fixée non seulement par la technologie, mais aussi par l'interaction de la réglementation et de la concurrence. Les gouvernements peuvent retarder la révolution, mais ils ne peuvent pas l'empêcher. S'ils essaient, ils ne feront que retarder le moment d'un échec encore plus cuisant pour eux.

**Le président:** Merci. Lorsque nous avons commencé notre étude, nous envisagions de couvrir un très large éventail de sujets. Nous sommes allés à Tokyo et à Washington. À la fin de janvier, nous irons à Londres rencontrer des responsables des télécommunications. Nous commençons à mieux cerner certaines des questions que nous croyons importantes. Après tout, nous ne sommes qu'un comité du Sénat. Ce que nous voulons faire, c'est donner au gouvernement du Canada des conseils qui lui permettront d'orienter sa politique à long terme et de régler beaucoup des problèmes auxquels il est confronté.

Dans tous les secteurs auxquels nous nous sommes intéressés, la question de la propriété étrangère a surgi. Nous aimerions que vous nous en parliez. Nous aimerions aussi que vous nous parliez du rôle du CRTC face à celui du Bureau de la politique de concurrence.

Les groupes qui ont comparu devant nous ont parlé de satellites, de câblodistribution, de téléphonie et de bien d'autres moyens de communication qui nous seront accessibles sous peu. Beaucoup de ces systèmes de communication sont réglementés par le CRTC.

Un fonctionnaire nous a dit que le CRTC avait été créé pour réglementer un monopole. Maintenant que la concurrence a été instaurée, un tel organisme est-il celui qui convient pour vous réglementer? Certaines personnes ont évoqué à cet égard le Bureau de la politique de concurrence. Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez de la question?

**Mme Côté-O'Hara:** Monsieur le président, je vous félicite d'être allé voir ailleurs. Cela vous a probablement permis de bien saisir toute la complexité des questions et de voir les solutions originales adoptées dans d'autres pays pour faire face à la concurrence émergente dans le domaine.

Cela étant dit, quel devrait être le nouveau rôle du CRTC? Peut-il encore être un organisme efficace de réglementation? Je suis particulièrement en forme aujourd'hui, aussi je dirai «Conseil, change toi toi-même». Peu d'indices nous permettent de croire que le CRTC est en mesure de reconnaître que la mission qui lui a été confiée de protéger l'intérêt public ne consiste pas uniquement à préserver les anciennes façons de faire les choses. Compte tenu de ce que nous avons déjà, le CRTC dispose des outils nécessaires pour faire du Canada un terrain d'expérimentation unique, mais nous sommes en train de laisser passer l'occasion.

Le CRTC est très bon lorsqu'il s'agit de réglementer, mais il n'est pas très bon lorsqu'il s'agit de ne pas réglementer. Un organisme de réglementation doit savoir quand se retirer. Je crois que c'est en partie pour cela que le processus de réglementation

[Text]

decisions which have been taken may appear all right, they are set into motion in the political arena.

We have proposed that where deregulation occurs, the competition bureau is the appropriate agency to oversee the market and the activities in that market.

**The Chairman:** Let us consider cable and telephone. Is there competition yet in those fields?

**Ms Côté-O'Hara:** Absolutely not. There is no competition in all lines of business. Where competition currently exists between our two sectors is in the area of the cable industry offering telecommunications services. There is not a lot of that now; I do not want to mislead you. The cable industry is free to plan as it wishes.

I used to be a telephone operator. I then became an executive in the phone industry in 1985. I came in from government. My major background is in public policy issues. I looked at a monopoly. It is very difficult for monopolies to transform themselves with ease. To generate the pressures for change from inside is difficult. However, some of the cable industries recognize that the writing is on the wall and that, eventually, they will face competition. They are connecting each other. They are now competing. Rogers has a company which has been in the private line business for three or four years, and it is doing very well. It can be selective. It enters the market where it chooses, and it can exit when it chooses.

**The Chairman:** My question is: What would you recommend that we as a committee consider to make it easier for cable to get into the telephone business and for telephone companies to get into the cable business? What should we do next to make it easier for there to be competition?

**Ms Côté-O'Hara:** In my view, there is nothing that cable needs in order to get into these new markets. There is very little that is not currently being done. The cable companies have been told, "You are free to enter the telephone industry wherever it makes business sense to you." They have some legitimate complaints. One such complaint involves whether there has been unbundling and whether they can put their equipment in our facilities, which is called co-location. One particular issue with which they are concerned is portability, which is the ability to change or to carry your number.

The portability issue is a global issue. I am sure that wherever you have been, they have discussed the fact that when competition is introduced, the competitive edge you have as a company is to give somebody a number. In some respects, the problem of portability is being worked out with technology. You are probably aware that there are two cellular companies. Customers who move from Cantel to Bell Mobility have not been able to carry the same number. There are now technologies which can provide a transition until the world has created — and North America will probably lead — true portability. In other words, if you leave one company, you will be able to carry the same number.

[Traduction]

s'est beaucoup politisé récemment. Beaucoup de décisions récentes semblent peut-être de bonnes décisions, mais elles ont toutes été prises sur l'initiative de la classe politique.

Nous avons affirmé que là où il y a déréglementation, le bureau de la concurrence est l'organisme tout désigné pour surveiller le marché et les activités qui y ont lieu.

**Le président:** Prenons par exemple la câblodistribution et la téléphonie. Y a-t-il concurrence dans ces secteurs?

**Mme Côté-O'Hara:** Pas du tout. Il n'y a pas de concurrence partout. Il n'y a concurrence entre nos deux secteurs que là où les câblodistributeurs offrent des services de télécommunication. Mais je ne voudrais pas vous induire en erreur, cette concurrence reste très limitée. Les câblodistributeurs peuvent planifier comme ils l'entendent.

J'étais autrefois téléphoniste. Je suis devenue cadre dans l'industrie du téléphone en 1985. Je viens du milieu gouvernemental. J'ai fait l'essentiel de ma carrière dans le domaine de la politique gouvernementale. Je surveillais un monopole. Il est très difficile pour une entreprise en situation de monopole de se transformer. Il est difficile de faire naître le mouvement en faveur du changement à l'intérieur même de l'entreprise. Cependant, certains câblodistributeurs admettent que les signes sont clairs et qu'ils devront un jour faire face à la concurrence. Ils établissent des réseaux où ils se font maintenant la concurrence. Depuis trois ou quatre ans, Rogers a une filiale très prospère qui s'occupe de lignes privées. Elle est très sélective. Elle pénètre un marché lorsqu'elle le désire et s'en retire lorsqu'elle le veut.

**Le président:** Que recommanderiez-vous à notre comité pour qu'il soit plus facile aux câblodistributeurs de se lancer dans la téléphonie et aux compagnies de téléphone de se lancer dans la câblodistribution? Que devrions-nous faire pour faciliter l'instauration d'une concurrence?

**Mme Côté-O'Hara:** À mon avis, les câblodistributeurs n'ont besoin de rien pour se lancer sur de nouveaux marchés. Très peu de possibilités restent hors de leur portée. Ils sont libres de se lancer dans la téléphonie dès qu'ils y voient une possibilité d'affaires. Ils ont quelques plaintes légitimes. Ils se demandent notamment s'il y a eu un dégroupement suffisant des services et s'ils peuvent installer leur matériel sur nos infrastructures, ce que l'on pourrait appeler la mise en commun des installations. Ils s'inquiètent aussi de la question de la transférabilité des numéros de téléphone.

Ce problème est universel. Je suis convaincue que partout où vous allez, vous entendez dire que, en situation de concurrence, la possibilité d'attribuer un numéro constitue un avantage concurrentiel. À certains égards, la technologie est en train de régler la question de la transférabilité. Vous savez sans doute qu'il existe deux sociétés de téléphonie cellulaire. Les clients qui quittent Cantel pour Bell Mobilité ne peuvent pas garder le même numéro. De nouveaux moyens techniques permettent de faire la transition jusqu'à ce que le monde — et l'Amérique du Nord sera probablement en tête — introduise une vraie transférabilité. En d'autres mots, lorsque vous changerez de fournisseur, vous pourrez garder le même numéro.



[Texte]

I think the cable companies are now totally free to do as they wish. They are not entering, in part, because they have other priorities. They are rationalizing. I am not here to defend or explain the cable industry — and I should not try.

With regard to the phone companies, we are not given anything but caution signals. Yellow lights and red lights are all we see. We have no sense of any green lights for us to be the explorers that we have been, and to be the innovators that we have demonstrated we can be. In other words, even at this point, we are attempting to do market trials. You cannot deploy new technologies and put in significant investment unless you know whether it will work. The CRTC tells us we can do technical trials. The world is changing away from technology. Technology is out there. It is not a question of choosing that technology; it is more reflective. The business of the future is to determine what people want.

What is the consumer prepared to buy? What does business want? We are having a difficult time receiving the support and the approvals we need to move into market trials.

**The Chairman:** From whom?

**Ms Côté-O'Hara:** From the CRTC. The licensing process itself takes years. It will take years before we have a single cable licence under the present regulatory process.

**Senator Roberge:** Could you give us your thoughts on the moratorium that the cable companies have requested from the CRTC?

**Ms Côté-O'Hara:** There is posturing on both sides. A report written by the CRTC came out in May. In the hearing that preceded that, the cable companies pressed for a five- to seven-year moratorium. They had pretty much withdrawn that by the time the hearing occurred. They decided that they would work more toward having conditions set. I have already raised the portability issue. When Mr. Stursberg made his intervention before you, he reiterated how important it was that they have everything they possibly required before they would allow us even to apply for a licence.

The CRTC was vague. If you were to read a handful of pages from that report, you would find that if you were a business like us, there would not be a great deal of comfort in what you had read. It did not give clear signals as to when we can apply. I am pleased to say that the Information Highway Advisory Council at least acknowledged that some amount of precision and clarity was called for.

The phone companies have always been huge investors in capital. They average around \$3 billion to \$4 billion a year. That amount is dropping now due to certain pressures, but they still intend to invest. They are also the largest spenders in R&D. The cable industry is not investing in R&D in this country. Let us be clear about that.

[Translation]

Je crois que les câblodistributeurs peuvent actuellement faire tout ce qu'ils désirent. S'ils ne se lancent pas sur le marché, c'est en partie parce qu'ils ont d'autres priorités, notamment la rationalisation. Mais je ne suis pas ici pour défendre les câblodistributeurs ou pour expliquer comment ils sont structurés — et je ne devrais même pas essayer de le faire.

Quant à nous, les compagnies de téléphone, tout ce qu'on nous dit, c'est de faire attention. On nous fait constamment des mises en garde. On ne nous laisse plus être les pionniers que nous avons été et on ne nous permet plus d'innover comme nous l'avons fait. En d'autres mots, même dans le contexte actuel, nous faisons des essais de mise en marché. Mais nous ne pouvons pas mettre de nouveaux produits sur le marché et faire de gros investissements sans savoir si cela en vaut la peine. Le CRTC nous dit que nous pouvons faire des tests techniques. La technologie change le monde. Les produits novateurs existent. La question n'est pas de choisir les techniques, elle est plus subtile: il s'agit maintenant de déterminer ce que veulent les consommateurs.

Qu'est-ce que le consommateur est prêt à acheter? Que veulent les entreprises? Nous éprouvons de la difficulté à obtenir le soutien et les approbations dont nous avons besoin pour faire des essais de mise en marché.

**Le président:** De la part de qui?

**Mme Côté-O'Hara:** Du CRTC. Il faut des années pour obtenir les licences. Avec le processus de réglementation actuel, il faudra des années avant que nous obtenions une seule licence de câblodistribution.

**Le sénateur Roberge:** Que pensez-vous du moratoire que les câblodistributeurs ont demandé au CRTC?

**Mme Côté-O'Hara:** On se débat des deux côtés. En mai dernier, le CRTC a produit un rapport. Pendant les audiences qui ont précédé, les câblodistributeurs réclamaient un moratoire de cinq à sept ans. À la fin, ils réclamaient beaucoup moins. Ils ont décidé de déployer plus d'efforts pour faire adopter une série de conditions. J'ai déjà parlé de la question de la transférabilité. Lorsque M. Stursberg a comparu devant votre comité, il a répété à quel point il était important pour les câblodistributeurs que tout ce dont ils pourraient avoir besoin soit en place avant de nous laisser seulement présenter une demande de licence.

Le CRTC est resté vague. Si vous étiez à notre place, vous n'auriez pas été très rassuré par le contenu du rapport. On n'y dit pas clairement quand nous pourrions demander des licences. Je suis cependant heureuse de pouvoir dire que le conseil consultatif de l'autoroute électronique a au moins reconnu qu'un peu de précision et de clarté s'imposait.

Les compagnies de téléphone ont toujours été de grands investisseurs de capitaux. Elles investissent de trois à quatre milliards de dollars par année en moyenne. En ce moment, ces sommes diminuent en raison de certaines contraintes, mais les compagnies ont toujours l'intention d'investir. Elles sont aussi les entreprises qui consacrent le plus à la recherche et au développe-

[Text]

**The Chairman:** They are investing in the community, though.

**Ms Côté-O'Hara:** We are as well.

**The Chairman:** And in the cultural community.

**Ms Côté-O'Hara:** That is correct.

**Senator Bonnell:** I am in somewhat of a conflict of interest here because I own a few shares of Bell Canada, I own a few shares of Island Telephone and I own a few shares of a cable company.

**Senator Spivak:** He is hedging his bets.

**Senator Bonnell:** It seems strange to me that the telephone companies say they want to get into the cable business as if there is money to be made there. Perhaps there is; I do not know. I do know that a lot of money has been made in the telephone business. I have been well paid from my shares in both Island Telephone and Bell Canada. If other honourable senators have no shares, perhaps you should buy some. However, if things are becoming as bad as we are hearing today and as we heard yesterday, then we should probably sell.

**Senator Davey:** Surely we do not have to listen to my friend.

**Senator Bonnell:** You have to listen to me whether you like it or not.

**Ms Côté-O'Hara:** I went to the U.K. with him.

**Senator Bonnell:** I went to the U.K. for a very important meeting of this committee. I want to tell you that your witness here today was at that meeting. She made a substantial appeal to the people in the United Kingdom and Canada that, after many other speakers and many appeals, she ended up with the prize for the best speech given in all of London. Today, she gave another lovely speech. She was very impressive.

**The Chairman:** Do you have a question?

**Senator Bonnell:** My question is this: Do the telephone companies not have a monopoly? We only have the one company in PEI. No one is coming in and trying to take their shares. They own all the poles and all the wires. They have a monopoly.

**Ms Côté-O'Hara:** If it were not for that monopoly, there would be no service in PEI.

**Senator Bonnell:** Monopolies are not that bad. We heard in Washington about companies that are guaranteed a certain mark-up each year. They show their balance sheet and their expenses, and they are guaranteed 5 per cent or 8 per cent profit each year.

I know of a company in South America which kept buying cattle, sheep, horses and land to get their expenses way up. It then got a bigger markup because 8 per cent of those expenditures were used to determine profit. It is certainly difficult to tell how much profit the telcos and the cable companies are making.

[Traduction]

ment. Les câblodistributeurs n'investissent pas dans la recherche et le développement au Canada. Que cela soit bien clair.

**Le président:** Cependant, ils investissent dans les collectivités.

**Mme Côté-O'Hara:** Nous aussi.

**Le président:** Et dans la culture.

**Mme Côté-O'Hara:** C'est exact.

**Le sénateur Bonnell:** Je suis en quelque sorte en situation de conflit d'intérêt parce que je possède quelques actions de Bell Canada, de Island Telephone et d'un câblodistributeur.

**Le sénateur Spivak:** Il veut protéger ses arrières.

**Le sénateur Bonnell:** Il me paraît étrange que les compagnies de téléphone disent vouloir se lancer dans la câblodistribution comme s'il y avait là de l'argent à faire. Peut-être y en a-t-il, je l'ignore. Je sais cependant que les services téléphoniques rapportent beaucoup. Mes actions de Island Telephone et de Bell Canada me rapportent assez. S'il y a des honorables sénateurs qui n'ont pas d'actions, peut-être devraient-ils en acheter quelques-unes. Cependant, si les choses sont aussi sombres qu'on nous l'a laissé entendre hier et aujourd'hui, nous devrions probablement vendre.

**Le sénateur Davey:** Devons-nous vraiment écouter mon honorable ami.

**Le sénateur Bonnell:** Vous devez m'écouter, que cela vous plaise ou pas.

**Mme Côté-O'Hara:** Je suis allée au Royaume-Uni avec lui.

**Le sénateur Bonnell:** Je suis allé au Royaume-Uni pour assister à une réunion très importante du comité. Votre témoin d'aujourd'hui assistait à cette réunion. Elle a lancé un appel aux peuples du Royaume-Uni et du Canada et, après bien d'autres orateurs et bien d'autres appels, elle a remporté le prix du meilleur discours prononcé à Londres. Aujourd'hui, elle nous a livré un autre discours admirable. Elle a fait grande impression.

**Le président:** Avez-vous une question à poser?

**Le sénateur Bonnell:** Voici ma question: les compagnies de téléphone ont-elles oui ou non un monopole? Il n'y a qu'une seule compagnie de téléphone à l'Île-du-Prince-Édouard. Personne ne vient essayer de s'emparer de son marché. Elle possède tous les poteaux et tous les fils. Elle a un monopole.

**Mme Côté-O'Hara:** S'il n'y avait pas ce monopole, il n'y aurait pas de service à l'Île-du-Prince-Édouard.

**Le sénateur Bonnell:** Les monopoles ne sont pas si mauvais. À Washington, nous avons entendu parler de compagnies à qui on garantit une certaine marge de profit annuelle. Elles présentent leur bilan comptable et on leur garantit chaque année un profit de 5 à 8 p. 100.

Je connais une compagnie en Amérique du Sud qui achetait du bétail, des moutons, des chevaux et des terrains pour garder ses dépenses élevées. Elle a un jour obtenu un profit plus gros parce que 8 p. 100 de ses dépenses servaient à déterminer ses profits. Il est difficile de dire à combien s'élèvent les profits des compagnies de téléphone et des câblodistributeurs.



[Texte]

A company I know of in the cable industry does not have that guaranteed mark-up. They have to produce; they have to sell; and they must do it reasonably in order to make a profit. There is no guaranteed mark-up. Do the telephone companies have a guaranteed mark-up anymore?

**The Chairman:** I think the essence of this question is the rate of return and the way it is determined by the regulator. Did you want to comment on that and what your rate of return is now?

**Ms Côté-O'Hara:** I assume you have heard from many people. The rate-of-return world is gone. Unfortunately, the transition has not been too pleasant, as you know.

I think the way to answer your question, senator, is to say that the telephone industry has served Canada well. You cannot deny that. Did it not spawn BNR? Has it not brought about a Newbridge and many other companies in this country? They are connected to every pension plan in this country through their shareholders.

Surely you see that this as an engine of the future. I am not denying that the cable industry has made contributions to broadcasting and to communities, but the point is that times have changed. Both industries are maturing. Convergence is a reality. The technology being deployed is identical. It is time to stop fooling around. It is time for Canada to be the experiment so that we can then sell into the United States.

We are talking about the competitiveness of Canadians and Canadian industries. If we do not smarten up and stop arguing domestically, we will be left behind as merely a branch plant operation. This is one of the unique areas where we have an opportunity.

With respect to rate of return, companies are pinching. They are having a hard time. There is no further guarantee. Bell Canada will tell you it is borrowing to pay a dividend because there is a dividend policy. Perhaps it needs to develop a different arrangement with its investors. That is a difficult call at a time when the CRTC and the government are saying, "We will continue to regulate you, you have to lose market share and give it to someone else; but, by the way, you have no place to grow, so you will have to become smaller." Put yourself in those shoes. It is unreasonable, given the significant importance of the information age, the information economy, and the fact that the major drivers of economic activity across the country are the telephone companies.

**Senator Bonnell:** Could you advise us what the telcos can do now with their R&D and expertise so that Canadian companies can become competitive in the world? How should we improve government policy so that Canadian telcos and others can expand and be world leaders, rather than just having 3 or 6 per cent of the market?

[Translation]

Je connais un câblodistributeur qui n'a pas de marge bénéficiaire garantie. Il doit produire, vendre et se discipliner pour réaliser un profit. Il n'a pas de profit assuré. Les compagnies de téléphone ont-elles encore une marge bénéficiaire assurée?

**Le président:** Je crois que cette question vise à savoir le taux de rendement et la façon dont l'organisme de réglementation le détermine. Voulez-vous parler de cela et préciser quel est votre taux de rendement actuel?

**Mme Côté-O'Hara:** Je suppose que beaucoup de gens vous en ont parlé. Le temps du taux de rendement garanti est révolu. Malheureusement, la transition n'a pas été particulièrement agréable, comme vous savez.

Je crois, sénateur, que je pourrais répondre à votre question en disant que l'industrie du téléphone a très bien servi le Canada. Vous ne pouvez pas le nier. N'a-t-elle pas donné Recherches Bell-Northern? N'a-t-elle pas fait apparaître Newbridge et beaucoup d'autres entreprises au Canada? Par leurs actionnaires, toutes ces entreprises sont liées à tous les régimes de pensions du Canada.

Vous comprenez certainement que, dans l'avenir, ce sera un des moteurs de l'économie. Je ne nie pas que les câblodistributeurs ont beaucoup apporté à la radiodiffusion et aux collectivités, mais il reste que les temps ont changé. Les deux secteurs évoluent. La convergence est une réalité. La technologie des deux est la même. Il n'y a plus de temps à perdre. Il faut que le Canada se transforme en terrain d'expérimentation pour que nous puissions vendre des produits aux États-Unis.

Il y va de la compétitivité des Canadiens et des entreprises canadiennes. Si nous ne nous réveillons pas et ne cessons pas nos querelles intestines, nous perdrons beaucoup et risquons de n'être plus que des filiales d'entreprises étrangères. C'est un des seuls domaines où tous les espoirs nous sont permis.

Quant au taux de rendement, je dirai qu'il est mince. Les entreprises traversent une période difficile. Il n'y a plus de garanties. Bell Canada vous dira qu'elle doit emprunter pour payer des dividendes parce que sa politique intérieure l'exige. Peut-être devrait-elle conclure une nouvelle entente avec ses investisseurs. On comprend la difficulté à une époque où le gouvernement et le CRTC lui disent qu'ils continueront de réglementer ses activités, qu'elle devra céder à d'autres une part de son marché, qu'elle ne pourra pas se lancer dans de nouvelles activités et qu'elle devra diminuer sa taille. Mettez-vous à la place de Bell. Cela est déraisonnable compte tenu de l'importance de l'ère de l'information, de l'économie de l'information, et sachant que l'un des principaux moteurs de l'économie au Canada ce sont les compagnies de téléphone.

**Le sénateur Bonnell:** Pourriez-vous nous dire comment les compagnies de téléphone canadiennes peuvent utiliser leur recherche et développement et leur expertise pour devenir concurrentielles dans le monde? Comment pourrions-nous améliorer la politique gouvernementale pour aider les compagnies canadiennes de téléphone à prendre de l'expansion et à s'imposer

[Text]

**Ms Côté-O'Hara:** As I said, the growth will be in the area of services, but it will be a challenge. If we just hold to 3 per cent of the world market, we will have to increase revenues in this country by another \$25 billion. Do we want to be at 6 per cent? Why should we not aim at 10 per cent?

What will it take? It will take a lot of entrepreneurship. It will require the building of relationships in this country between companies such as Cognos and other creative communities that have come out of publishing and film and education. They must create good product services, whether they are in the on-line, multimedia world or the CD-Rom world or the world of electronics and server equipment creation.

This is why it is important to get market trials going because then you start seeing what works. You develop partnerships. If Bell has to wait a year before it can do a market trial, that trial will not even begin until 1997. We are losing a one-year advantage. In the meantime, the American companies have the freedom to work in all of these areas.

The same thing is happening in Europe. Europe is going to close itself. We are talking about world trends. The U.K. is doing quite a few different things. They will benefit and we will stand behind.

**Senator Bonnell:** What about global alliances?

**The Chairman:** Perhaps we can come back for a second round, Senator Bonnell.

**Senator Spivak:** There are several ironies here. First, I see that Canada ranks second, behind Singapore, in terms of telecompetitiveness, but first in quality. We achieved all that when we were basically monopolistic, or perhaps we had a little competition. That is a terrific record. Now that we have moved to competition, the irony is that, even though we were told this would not happen when we were reviewing the telecommunications policy, large U.S. companies have come in and, according to you, are at a competitive advantage through regulation.

I want to ask you specific questions about what is happening. In this study, our objective is to ensure that Canada is most competitive. We obviously have had no problem with quality under our former regime.

With regard to rate rebalancing, you have said you do not like what the CRTC has done. You want rebalancing immediately so that rates charged for local services are in line with the cost of providing that service. I am afraid I do not understand that exactly. Does that mean that there will be no contribution to local services, that there will be absolute competition within local service, or that your competitors will have to contribute to the same degree that you have?

[Traduction]

sur le marché mondial plutôt que de se contenter d'une part de 3 ou 6 p. 100 de ce marché?

**Mme Côté-O'Hara:** Comme je l'ai déjà dit, la croissance se fera dans le secteur des services, mais le défi sera de taille. Si nous nous contentons de 3 p. 100 du marché mondial, nous devrons augmenter nos revenus au Canada de 25 milliards de dollars. Visons-nous 6 p. 100? Pourquoi pas 10 p. 100?

Que faudra-t-il pour cela? Il faudra faire preuve de beaucoup d'esprit d'entreprise. Il faudra instaurer des rapports entre des compagnies comme Cognos et d'autres entreprises innovatrices des secteurs de l'édition, du film et de l'éducation. Celles-ci doivent créer de bons produits, qu'ils soient offerts par accès direct, sur multimédia ou sur CD-Rom ou qu'il s'agisse de matériel électronique ou de serveurs.

Il est donc important de faire le plus rapidement possible des essais de mises en marché parce que cela permet de voir ce qui fonctionne. Des partenariats se créent. Si Bell doit attendre un an avant de pouvoir faire un essai de mise en marché, cet essai ne pourra pas démarrer avant 1997. Nous perdrons un an face à nos concurrents. Pendant ce temps, les entreprises américaines peuvent travailler librement dans tous les secteurs.

La même chose est vraie en Europe. L'Europe va se replier sur elle-même. Nous parlons ici d'une tendance mondiale. Le Royaume-Uni fait les choses différemment. Ce pays saura tirer son épingle du jeu tandis que nous prendrons du retard.

**Le sénateur Bonnell:** Et les alliances internationales?

**Le président:** Peut-être pourrions-nous revenir pour une deuxième série de questions, sénateur Bonnell.

**Le sénateur Spivak:** Certaines choses m'apparaissent ironiques. Tout d'abord, je constate que le Canada se place deuxième, derrière Singapour, pour ce qui est de la compétitivité dans les télécommunications, mais premier pour la qualité de ses produits et services. Nous avons atteint ce résultat alors qu'il existait ici une situation de quasi-monopole. C'est un bilan assez remarquable. Maintenant que nous avons instauré la concurrence, il est ironique de constater que, même si on nous avait dit qu'il n'en serait rien lorsque nous avons étudié notre politique des télécommunications, de grandes entreprises américaines débarquent ici et, comme vous dites, bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de la réglementation.

Je voudrais vous poser quelques questions précises sur ce qui se passe. Par notre étude, nous voulons rendre le Canada le plus concurrentiel possible. Il est évident que notre ancien système ne nous créait aucun problème de qualité.

Parlant du rééquilibrage des tarifs, vous avez dit que vous n'aimiez pas ce que le CRTC avait fait. Vous voulez un rééquilibrage immédiat pour que les tarifs du service local permettent de couvrir les coûts de ce service. Je crains de ne pas comprendre. Est-ce que cela signifie qu'il n'y aura plus de contribution pour le service local? Qu'il y aura une concurrence totale au niveau local? Ou est-ce que vos concurrents devront verser une contribution dans la même proportion que vous?



[Texte]

**Ms Côté-O'Hara:** We want to move closer to what is called rational pricing. You can see from the tables in the material we have provided that the situation in the United States is quite different. There continues to be a subsidization. With regard to the cost of providing the local infrastructure, it is exceedingly difficult to arrive at a fully compensatory rate, but we say you have to move toward that goal.

In all countries where competition was introduced, that adjustment happened before competition happened. In Canada, there was an unbelievable view emanating from the CRTC that it did not need to do that. It came out as consumer-friendly competition. You keep your local rates low; you have long distance competition; and you create this mechanism for contribution that would be discounted for the new entrants while we pay the full freight. We subsidize them, in other words.

That creates a lot of distortions. The most appalling part of it is what is happening now. At this time, we are truly subsidizing, as you have heard, large American companies such as AT&T and U.S. Sprint.

Would we receive the same treatment going into the American markets? If we decided that we wanted to enter the market in Chicago, we would be treated as a dominant carrier subject to all forms of regulation. AT&T, with Unitel, have no regulations. They do not have to go to the CRTC for anything.

**Senator Spivak:** I understand that, but are you saying that you would like to see full competition in local rates; no subsidization? Will there still be contribution?

**Ms Côté-O'Hara:** There will always be a little bit.

**Senator Spivak:** Do you want the contribution rebalanced so that they have to contribute what you contribute?

**Ms Côté-O'Hara:** That is right.

**Senator Spivak:** So you do not want an end to regulation; you just want a more level playing field.

**Ms Côté-O'Hara:** Local service will always be subsidized. It is a condition of almost any market in the world.

**Mr. Murphy:** In the United States today, even after these many years of competition in the long distance market, where they moved immediately at the time of introduction of competition to drive rates upward on the local side, they still have not got rid of all of the contribution from other services. It is not our intention to have that occur here, but we do want to get going in terms of reducing the subsidy, because the subsidy at this level is bad for competition in the domestic market, both in long distance and local business.

**Senator Spivak:** How fast do you want that to happen and how would you like to see it happen? At present, you are obliged to go through the CRTC, then you have to appeal to the government because the CRTC did not make the right decision,

[Translation]

**Mme Côté-O'Hara:** Nous voulons nous rapprocher de ce que l'on appelle la fixation rationnelle des prix. Vous pouvez voir dans les tableaux que nous vous avons fournis que la situation aux États-Unis est très différente. Il existe toujours des subventions. Il est extrêmement difficile d'établir des tarifs pour le service téléphonique local qui couvrent les coûts de l'infrastructure locale, mais nous pensons qu'il faut tendre vers le recouvrement.

Dans tous les pays où la concurrence a été introduite, le rajustement s'est fait avant qu'il y ait concurrence. Au Canada, le CRTC a adopté le point de vue assez incroyable voulant que cela ne soit pas nécessaire. Il a opté pour un modèle de concurrence protégeant le consommateur. Il fallait garder les tarifs locaux à un bas niveau, instaurer la concurrence dans l'interurbain et adopter un mécanisme de contribution où les nouveaux venus bénéficiaient d'un escompte tandis que nous devions payer le plein prix. En d'autres mots, nous subventionnons ces nouveaux venus.

Cela crée beaucoup de distorsions. Le plus renversant, c'est la situation actuelle, puisque, comme vous l'avez entendu, nous subventionnons de grandes sociétés américaines comme AT&T et U.S. Sprint.

Serions-nous aussi bien traités si nous allions sur les marchés américains? Si nous décidions de nous lancer sur le marché de Chicago, nous serions traités comme un fournisseur dominant et nous serions assujettis à tous les règlements sans exceptions. AT&T, avec Unitel, n'est pas réglementé. Ils n'ont pas à s'adresser au CRTC pour quoi que ce soit.

**Le sénateur Spivak:** Je comprends, mais souhaitez-vous qu'il y ait une concurrence totale dans le service local, qu'il n'y ait plus de subventions? Devrait-il y avoir encore des contributions?

**Mme Côté-O'Hara:** Il y en aura toujours un peu.

**Le sénateur Spivak:** Voudriez-vous que les contributions soient rééquilibrées pour que vos concurrents paient la même chose que vous?

**Mme Côté-O'Hara:** C'est cela.

**Le sénateur Spivak:** Donc, vous ne voulez pas que l'on dérègle, vous voulez seulement que tous soient mis sur le même pied.

**Mme Côté-O'Hara:** Le service local sera toujours subventionné. C'est la même situation dans pratiquement tous les marchés du monde.

**M. Murphy:** Aux États-Unis, où les tarifs locaux ont augmenté dès l'introduction de la concurrence, il existe encore des contributions même après de nombreuses années de concurrence dans l'interurbain. Nous ne voulons pas suivre le même modèle, mais nous voulons réduire les subventions parce que, aux niveaux actuels, elles nuisent à la concurrence sur le marché national, tant dans l'interurbain que dans le service local.

**Le sénateur Spivak:** À quel rythme voudriez-vous que cela se fasse et comment? En ce moment, vous devez vous adresser au CRTC puis faire appel au gouvernement parce que le CRTC n'a pas pris la bonne décision, et ainsi de suite. À quel rythme le

[Text]

et cetera. How fast should that change happen and is the government sufficiently seized of the problem?

I am looking at this success story and it really bothers me that, instead of moving toward more competitiveness, which is what the government agrees it wants to see, we seem to be moving in the opposite direction.

In terms of cable and telephone, are you suggesting that there be total competition without any regulation immediately? Have I understood you correctly?

**Ms Côté-O'Hara:** On your latter question, no. Cable is just a piece of the future. In fact, in five to ten years we will not have cable companies. We will have hybrids created to enable these companies to survive. Broadcasting will be changing as well. All we are saying is "Do not discount us and limit us in our ability to apply for a licence." We see ourselves applying for a licence in the same manner.

In fact, we will make an even stronger case and say that the future of Canadian content in this country is dependent on us, and on our ability to create packages of material that are multimedia, and that includes video. Yet that is where we get hung up. The minute phone companies touch video, we are told we are doing broadcasting.

Think about the educational market. The plan in Ontario is to have a computer on every desk. Who will supply the material for that? How will it be connected? How will it be interactive? That is what we are all discussing: the new market areas.

**Senator Spivak:** What can we specifically suggest for the removal of obstacles?

**Ms Côté-O'Hara:** Accelerate the approval for us to operate under the Broadcasting Act. We would like the ability, if there is a business case, to offer to customers products that are of a broadcast nature and to build relationships with content providers.

**Senator Spivak:** You are allied with MCI Corporation in the United States. You talk about growing in the global market. We do not want to be at only 3 per cent. We have such a quality product and yet we are behind the little nation of Singapore, which is first. Will your alliance with MCI help? What is your objective in allying yourself with MCI? What impact will it have on our domestic market? What impact will it have on the global market?

**Ms Côté-O'Hara:** Those are very good questions. Everyone says, "We need alliances." We need to make sure they are good alliances.

**Senator Spivak:** They talk about "seamless." That is another buzz word.

**Ms Côté-O'Hara:** We should probably not use the word "seamless." It should be replaced by "identical" or "the same."

[Traduction]

changement devrait-il se produire? Le gouvernement est-il suffisamment bien informé du problème?

Je vois le succès de notre modèle et ça m'ennuie de constater que, plutôt que d'accentuer la concurrence — ce que désire le gouvernement — nous semblons aller dans le sens opposé.

Pour ce qui est de la câblodistribution et de la téléphonie, préconisez-vous une concurrence totale immédiate sans aucune réglementation? Vous ai-je bien compris?

**Mme Côté-O'Hara:** Je répondrai non à votre dernière question. La câblodistribution n'est qu'un élément de l'équation. D'ailleurs, d'ici cinq ou dix ans, il n'y aura plus de câblodistributeurs, mais des sociétés hybrides créées pour permettre aux entreprises de câblodistribution de survivre. La radiodiffusion changera elle aussi. Ce que nous demandons, c'est de ne pas être laissés pour compte et de ne pas être empêchés de demander des licences. Nous voulons pouvoir demander les licences comme les autres.

En fait, nous allons plus loin en affirmant que l'avenir du contenu canadien dépend de nous, de notre capacité de produire du matériel multimédia, et cela inclut la vidéo. Pourtant, on nous limite. Dès qu'une compagnie de téléphone touche à la vidéo, on dit qu'elle fait de la radiodiffusion.

Pensez un peu au marché scolaire. L'Ontario veut qu'il y ait un ordinateur sur chaque pupitre. Qui fournira le matériel? Comment les ordinateurs seront-ils branchés? Comment le matériel sera-t-il rendu interactif? C'est de cela, des nouveaux marchés, que nous discutons tous.

**Le sénateur Spivak:** Que pouvons-nous suggérer de concret pour éliminer les obstacles?

**Mme Côté-O'Hara:** Qu'il nous soit permis le plus rapidement possible de fonctionner sous le régime de la Loi sur la radiodiffusion. Nous voudrions pouvoir, si c'est rentable, offrir aux consommateurs des produits qui relèvent de la radiodiffusion et établir des liens avec les créateurs.

**Le sénateur Spivak:** Vous êtes allié à MCI Corporation, aux États-Unis. Vous parlez de vous étendre sur le marché mondial. Nous ne voulons pas nous contenter de 3 p. 100. Nous avons un produit de qualité supérieure, pourtant, nous sommes derrière un petit pays comme Singapour. Votre alliance avec MCI vous aidera-t-elle? Quel est le but de cette alliance? Quelles répercussions aura-t-elle sur le marché canadien et sur le marché mondial?

**Mme Côté-O'Hara:** Ce sont là de très bonnes questions. Tout le monde dit que les alliances sont nécessaires. Nous devons conclure les meilleures alliances possible.

**Le sénateur Spivak:** On entend souvent un autre mot clé «seamless», lorsqu'il est question d'associations sans liens apparents.

**Mme Côté-O'Hara:** Nous ne devrions probablement pas parler d'associations sans liens apparents. Nous devrions utiliser les adjectifs «identiques» ou «similaires».



[Texte]

The relationship with MCI is not an equity one. It is a relationship in terms of being distributors and partners with MCI, and British Telecom, in a new company called Concert, which has been set up to deliver high-end services, such as connectivity and other services, to large customers that have a global need, customers that, for example, need to be in six countries. They have very advanced products mainly in the telecommunication field; data and voice services. We are linked with them on that front.

Our future must be that we are linked with many different others. When you go to England, you should ask Cable and Wireless why it is in such trouble. Cable and Wireless is unlinked. It has no alliance partner and it is being highly criticized in the world of telecoms because of that.

**The Chairman:** In response to the question from Senator Spivak, you said one of the things you would like this committee to do is look at the possibility of making a recommendation to help smooth your way into broadcasting. Mr. Brian Canfield was the first person to come before our committee, and the company he represents is, of course, foreign owned. One of his problems is that his is not a Canadian company and has not yet been grandfathered. That is a problem that will take more wisdom than we have to resolve.

**Senator Roberge:** Talking about alliances, do you foresee in the future the possibility of fusion or merger with the cable companies? If so, do you think there could be a danger from anti-trust or anti-competition?

**Mrs Côté-O'Hara:** There is always the danger of that kind, and that is what the Competition Bureau is supposed to consider. The cable industry in many markets in Canada is very strong. They will argue they are smaller in revenues, but when you compare Canada to elsewhere, we are the most cabled country in the world, with the largest take-up.

In this country, we have to look at how you serve everybody. How do you ensure that people in Newfoundland get the same level of service or opportunity for choices that exist in Toronto? When you look at Newfoundland, you have to wonder if it is logical or sensible for competition to occur between the cable and the phone companies? They both build infrastructure and put in more wires. It does not make a lot of sense there, nor in P.E.I. or in a number of urban areas.

When we appeared before the CRTC, we proposed that there should be competition, but that the CRTC should be overseers of collaboration or joint ownership so that the competition then will be between those who offer a program or offer a service. Suppose that there are two or three security companies that wish to use joint facilities to monitor your home, or hospitals that want to be linked to each other. The hospitals and schools in Newfoundland

[Translation]

Notre relation avec MCI n'est pas fondée sur la participation en capitaux. Nous nous associons, en tant que distributeurs et partenaires, avec MCI et British Telecom, au sein d'une nouvelle société appelée Concert, mise sur pied pour offrir des services de haute technologie, comme la connectivité et d'autres services, à de grands clients qui ont des besoins à l'échelle de la planète, des clients, par exemple, qui ont besoin de certains services dans six pays. Ces sociétés offrent des produits très perfectionnés dans le domaine des télécommunications, des services de données et de messagerie vocale. Nous sommes associés avec elles dans ce domaine.

Notre avenir repose sur la possibilité de nous associer à de nombreux intervenants différents. Lorsque vous irez en Angleterre, vous devriez demander à la société Cable and Wireless pourquoi elle traverse une période difficile. Cette société n'est associée à personne. Elle n'a aucun allié et aucun partenaire, ce qui lui vaut d'amères critiques dans le secteur des télécommunications.

**Le président:** En réponse à la question que vous posait le sénateur Spivak, vous avez déclaré que vous aimeriez que notre comité envisage entre autres la possibilité de recommander de vous faciliter l'accès au domaine de la radiodiffusion. Le premier témoin que notre comité a entendu est M. Brian Canfield, représentant d'une société appartenant à des étrangers. L'un de ses problèmes tient au fait que sa société n'est pas canadienne et n'est pas protégée en vertu d'une clause de droits acquis. Pour régler ce problème, il faudra plus de sagesse que nous n'en avons ici.

**Le sénateur Roberge:** Toujours au sujet des alliances, envisagez-vous dans l'avenir des fusions ou des unions avec les câblodistributeurs? Dans l'affirmative, craignez-vous l'antitrust ou les pratiques anti-concurrentielles?

**Mme Côté-O'Hara:** Il y a toujours un certain risque et c'est ce que le Bureau de la concurrence est censé surveiller. Dans de nombreux marchés au Canada, l'industrie de la câblodistribution est forte. Elle vous dira que ses recettes sont plutôt faibles, mais, si vous examinez la situation du Canada, vous constaterez que, par rapport à d'autres pays, le Canada est plus câblé et compte plus d'abonnés.

Au Canada, il faut veiller à desservir tout le monde. Comment s'y prendre pour veiller à ce que la population de Terre-Neuve obtienne le même niveau de service ou ait les mêmes choix que les habitants de Toronto? Il faut se demander s'il est logique ou raisonnable de favoriser, dans un marché comme celui de Terre-Neuve, la concurrence entre le câblodistributeur et la compagnie de téléphone. Les deux construisent une infrastructure et installent des câbles. Ce n'est pas très logique dans cette province, ni d'ailleurs à l'Île-du-Prince-Édouard ou dans un certain nombre de centres urbains.

Devant le CRTC, nous avons recommandé qu'il y ait de la concurrence, mais nous avons aussi proposé que le CRTC surveille les efforts de collaboration ou les coentreprises afin que la concurrence se fasse bien entre ceux qui offrent un programme ou un service. Supposons que deux ou trois services de sécurité désirent utiliser des installations communes pour surveiller votre maison ou encore que des hôpitaux veuillent être liés les uns aux

[Text]

should not have to choose between the cable company and the phone company. It does not make a lot of sense. The assets are embedded in the country in this new, advanced highway. There has to be a formula by which they can work together and have both companies survive. They could do the marketing separately to the residential and business consumers. Unfortunately, the CRTC decided it did not want to wade into this area. It said, "Go out and see if you can make some cooperative arrangements." It is in their report. There were attempts, but I think this has to come from government policy.

I know where the cable industry is coming from, because we were at the same place, and I can say this from our history. When there were companies that wanted to interconnect with the phone companies, the original idea was to see if they could work a commercial deal, but in reality there was not going to be a commercial deal, at least not until interconnection was made obligatory. This will be the same issue that will need to be addressed between the cable and the phone companies.

**Mr. Murphy:** Fundamentally, in that industry you have three large cable companies that control three-quarters of what goes on in that industry. If they were here, I do not think they would say that the first order of business for them is to figure out how they can merge with the telephone companies. The way that the cable industry has structured itself, in terms of the consolidation that has taken place in the industry and even the interconnection that is now taking place amongst those large companies, in all the major markets in Canada, whether it is in the Lower Mainland of British Columbia or Toronto or Montreal or other cities, you will find that there are very viable companies that will be looking at expanding their businesses. I do not see that as something that would lead to a situation where we would be merging with them. There will be head-on competition in those places. In other markets, there are some very small cable companies that will have a tough time meeting the capital requirements. There are lots of those — although with consolidation there are fewer all the time — and we are looking at whatever possibilities may exist in those markets for working cooperatively, and we will try to do that, but I do not anticipate that happening in the case of large companies.

**The Chairman:** If there is head-on competition, perhaps the prices will be reduced for consumers for both telephone and cable.

**Senator Roberge:** When do you think PCS will be economically viable, and how will it compete with the wire-line telephone?

**Ms Côté-O'Hara:** Sooner than later is the answer to the first part, because we have certainly learned something from cellular. No one expected cellular to grow as it has. It is still growing by a factor of double digits every year.

It is a very thorny and difficult issue because there will be displacement. We talk about displacement and restructuring in the economy. When I referred to the forms of transformation, there

[Traduction]

autres. Les hôpitaux et les écoles de Terre-Neuve ne devraient pas avoir à choisir entre le câblodistributeur et la compagnie de téléphone. Ce n'est pas tellement logique. Une partie des ressources de notre pays ont été investies dans cette nouvelle autoroute perfectionnée. Il doit sûrement exister un moyen pour que ces deux compagnies puissent collaborer et survivre. Elles pourraient desservir différemment leurs clients résidentiels et commerciaux. Malheureusement, le CRTC a décidé de ne pas intervenir dans ce domaine. Il a préféré dire: «Voyez si vous pouvez conclure des accords de collaboration.» C'est écrit dans son rapport. Il y a bien eu quelques tentatives, mais je crois qu'il nous faut une politique gouvernementale en cette matière.

Je sais où veut en venir l'industrie de la câblodistribution, car nous nous trouvons dans la même position qu'elle auparavant, et je parle d'expérience. Lorsque des sociétés ont voulu se mettre en communication avec les compagnies de téléphone, on a tenté au début de conclure des ententes commerciales, mais on s'est rendu compte que cela serait impossible, du moins pas avant que l'interconnexion devienne obligatoire. Il faut régler le même problème entre les câblodistributeurs et les compagnies de téléphone.

**M. Murphy:** Dans ce secteur, vous avez essentiellement trois grands câblodistributeurs qui contrôlent les trois quarts de l'industrie. Si ces sociétés étaient représentées ici, elles vous diraient que leur priorité n'est pas de trouver une façon de s'unir avec les compagnies de téléphone. Si l'on en juge d'après la façon dont cette industrie s'est structurée, qu'on pense aux consolidations qui ont été effectuées et même aux interconnexions qui se font actuellement entre ces grandes entreprises, et ce dans tous les grands marchés du Canada, que ce soit dans les basses terres du Fraser, en Colombie-Britannique, à Toronto ou à Montréal, on voit qu'il s'agit d'entreprises très viables qui chercheront à étendre leur champ d'action. Je ne vois pas comment cela mènera à une situation où nous voudrions nous unir à elles. Il y aura plutôt une concurrence directe dans ces marchés. Dans les autres marchés, les très petits câblodistributeurs auront bien du mal à satisfaire à leurs besoins en capital. Ces petites sociétés sont très nombreuses — même si, avec les fusions, leur nombre diminue — et nous envisageons la possibilité de collaborer alors avec elles. C'est ce que nous tenterons de faire, mais je ne prévois pas d'ententes possibles avec les grandes sociétés.

**Le président:** Une concurrence directe pourrait faire diminuer les taux imposés aux consommateurs tant pour le téléphone que pour le câble.

**Le sénateur Roberge:** Quand pensez-vous que les SCP seront rentables et comment entreren-ils en concurrence avec les téléphones à fil?

**Mme Côté-O'Hara:** À votre première question, je répondrai plus vite que vous ne l'imaginez, car nous avons beaucoup appris de l'essor des téléphones cellulaires. Personne n'avait prévu que les téléphones cellulaires deviendraient aussi populaires. Leur utilisation augmente de plus de dix pour cent tous les ans.

La question est très difficile et épineuse, puisqu'il y aura des bouleversements. On parle de déplacements et de restructuration de l'économie. J'ai parlé de diverses formes de changements, la



[Texte]

will be many kinds of transformation as a result of the proliferation of wireless solutions.

This is all happening so fast. The discussion around the tables of executives in the phone or the cable or other information industries — I am on the board of Xerox, and I am involved in some other parts of the information industry — is not the same month to month. There have been no other areas in which there has been such change.

As to the wireless, there is a big discussion about where you do the trade-off, what is in the best interests of the shareholders, and what is the best interests of delivering service to customers.

**Mr. Ron Kellison, National Director, Government Relations, Stentor Telecom Policy Inc.:** We expect the real market for PCS will initially be in one of two areas. It will probably be a substitute for cordless telephones but with slightly greater range, and we will probably also see an initial market develop in large office buildings to replace internal telephone systems. The unknown as far as PCS goes, though, is whether you can get enough band width — enough capacity, if you will — to begin to carry data. Until you can do that, it is simply another form of cellular. As soon as you can carry data in quantity, it becomes a full-fledged competition for the cable industry and the existing wire-line telephone industry. Technologically, I would say that point is five years away. Right now, the possibility is out there, but the probability has not arisen yet.

**Senator Spivak:** You say it is five years, but in the United States they have paid billions for Spectrum at auction. Do you think they will wait five years for a return?

**Mr. Kellison:** Americans have a history of consumerism and voting with their wallet, often before they have any clear need for what they are getting. That is why it was the ideal test market for the introduction of VCRs and for CD players. There is more emphasis in the American market on portability and mobility. For example, if you are in Los Angeles, you live in your car. The idea of having the ability to be in contact all the time, using something that is less cumbersome than the existing cellular phones, is attractive. There will probably be a large market. We do not necessarily have many markets of that type in Canada. There are more early adopters in the U.S. than there are here for that particular technology.

**Senator Perrault:** We seem to be at the very midst of a communications revolution of unparalleled dimensions. Two years ago I bought a state-of-the-art computer, ten days before the Pentium chip came out, and now I have a piece of obsolete equipment which I thought would last ten years. I have a 12-foot satellite dish, which is now obsolete. Does anyone want to buy a satellite dish?

[Translation]

prolifération des services de communication sans fil provoquera de nombreux changements de toutes sortes.

La situation évolue tellement rapidement. Les sujets de discussion qu'abordent les conseils d'administration des compagnies de téléphone, de câblodistribution et d'autres services d'information — en tant que membre du conseil d'administration de la société Xerox, je touche à d'autres segments de l'industrie de l'information — changent tous les mois. Aucun autre secteur n'a subi autant de bouleversements.

Pour ce qui est des communications sans fil, l'équilibre entre les intérêts des actionnaires et les services de qualité aux consommateurs fait l'objet de vives discussions.

**M. Ron Kellison, directeur national, Relations gouvernementales, Stentor politiques publiques Télécom Inc.:** Selon nos prévisions, les SCP trouveront à l'origine leur niche dans un de deux secteurs. Ils remplaceront probablement les téléphones sans fil, tout en couvrant une plus grande superficie, et seront aussi probablement utilisés au début dans les grands immeubles à bureaux, au lieu des systèmes de téléphone en circuit fermé. Le problème, avec les SCP, c'est qu'on ne sait pas encore si la largeur de bande, ou la capacité, si vous voulez, suffira à transmettre des données. Tant que ces services ne pourront pas transmettre de données, il ne s'agira que d'une autre forme de téléphonie cellulaire. Dès qu'ils pourront transmettre de forts volumes de données, ils entreront directement en concurrence avec l'industrie de la câblodistribution et l'industrie de la téléphonie par câble. Sur le plan technologique, je dirais qu'il leur faudra encore cinq ans avant d'atteindre cet objectif. Actuellement, la possibilité existe, mais la probabilité reste faible.

**Le sénateur Spivak:** Vous parlez d'un délai de cinq ans, mais aux États-Unis, les investisseurs ont payé des milliards de dollars pour les actions de la société Spectrum. Pensez-vous qu'ils vont attendre cinq ans avant d'obtenir un bon rendement?

**M. Kellison:** Dans leur société de consommation, les Américains ont l'habitude de veiller au bon rendement de leurs placements, même avant d'avoir clairement besoin de ce qu'ils achètent. Voilà pourquoi les États-Unis constituaient le marché idéal pour lancer les magnétoscopes et les lecteurs de disques compacts. Les Américains accordent plus d'importance à la mobilité. Par exemple, les habitants de Los Angeles vivent dans leur automobile. La possibilité de pouvoir communiquer en tout temps au moyen d'un appareil moins encombrant que le téléphone cellulaire actuel leur plaît beaucoup. Il y aura probablement un grand marché pour ce produit, ce qui ne sera pas nécessairement le cas au Canada. Il y a plus de consommateurs qui adopteront cette nouvelle technologie aux États-Unis qu'au Canada.

**Le sénateur Perrault:** Nous semblons être au beau milieu d'une révolution sans pareil dans le secteur des communications. Il y a deux ans, j'ai acheté le dernier cri des ordinateurs, dix jours avant le lancement du Pentium. Je me retrouve donc aujourd'hui avec une pièce d'équipement désuet qui devait, du moins je le croyais, durer dix ans. J'ai une antenne parabolique de 12 pieds qui est devenue, elle aussi, désuète. Quelqu'un veut-il acheter une antenne parabolique?

## [Text]

It brings to mind the progress that we have made. My mother was born in Manitoba in 1902, and she used to play the piano. We were reminiscing about the old times, and she said we used to play songs like "Come Josephine In My Flying Machine" and "Hello, Central, Give Me Heaven, Because My Mom Is There." Now people are trying to get heaven on the Internet.

**Senator Spivak:** Instantly.

**Senator Perrault:** It is absolutely incredible. We can get Jerusalem on the Internet, and it takes all of 30 seconds.

This whole process, this revolution in which we are involved, includes but goes so far beyond the regulation of rates, long distance or domestic.

Are we not looking at the day when we will have a common carrier coming into every home on which you will be able to shop, play a video, view movies, and make your telephone calls? How far are we from that possibility?

I attended a computer conference in Fort St. John, British Columbia, six months ago. I thought it would be a nice, neighbourly gathering of people who are interested in using their new computers. It was a state-of-the-art conference which attracted people from all over the world who had been put in contact with one another through the Internet. It was one of the best conferences I ever attended.

What was the subject? How can our communications companies, telephone and otherwise, extend long-distance education for youngsters who would otherwise be deprived and have to go to boarding schools? Now companies such as B.C. Telephone, a respected corporate entity in our part of the world, are bringing that schoolroom into homes throughout the world.

I had dinner recently with the foreign minister from Indonesia. He said that they have a terrible challenge to cope as a nation of 1,000 islands. I told him he was a great prospect for Canadian technology in the field of long-distance education. We are now in contact with the minister.

I am very proud of the work that we have done in software and hardware. Some of your members, I understand, are very advanced in the process of making contributions in that field. New Brunswick Telephone is certainly one, and I know there are others as well.

You have an alliance with MCI. Do you anticipate many more alliances?

When one reads your statistics which tell us that the communications sector generates more than \$25 billion in revenue from goods and services, more than agriculture, mining or our B.C. lumber, one must stand up and take notice.

**Ms Côté-O'Hara:** One must put them together, too.

## [Traduction]

Cela me rappelle tous les progrès que nous avons réalisés. Ma mère est née au Manitoba en 1902 et elle jouait du piano. Nous nous ressassions nos vieux souvenirs et elle me disait qu'elle jouait des morceaux comme «Come Josephine In My Flying Machine» et «Hello, Central, Give Me Heaven, Because My Mom Is There». De nos jours, les gens tentent de communiquer avec le paradis sur Internet.

**Le sénateur Spivak:** Instantanément.

**Le sénateur Perrault:** C'est absolument incroyable. On peut communiquer avec Jérusalem sur Internet en moins de trente secondes.

Tout ce processus, toute cette révolution englobe la réglementation des tarifs, que ce soit pour les appels interurbains ou les appels locaux, mais va aussi bien au-delà de cette question.

N'envisageons-nous pas le jour où une seule compagnie desservira notre foyer et nous permettra de rester à la maison et de magasiner, de visionner un vidéo ou un film et de faire des appels téléphoniques? À quand ce jour?

J'ai assisté à un congrès sur les ordinateurs à Fort St. John, en Colombie-Britannique, il y a six mois. Je pensais qu'il s'agissait d'une simple réunion de gens du quartier qui voulaient en savoir plus sur l'utilisation de leur propre ordinateur. Il s'agissait plutôt d'un congrès sur les toutes dernières technologies qui a attiré des gens de tous les coins de la planète qui communiquaient les uns avec les autres grâce à Internet. Ce fut l'un des meilleurs congrès auxquels j'ai eu le plaisir d'assister.

De quoi a-t-on parlé? De la façon dont les entreprises de télécommunications, comme les compagnies de téléphone et autres, peuvent offrir des services d'éducation à distance à des jeunes qui seraient autrement obligés d'aller au pensionnat pour poursuivre leurs études. De nos jours, des sociétés comme B.C. Telephone, une société fort respectée dans notre région, permettent aux écoliers, partout dans le monde, d'étudier à la maison.

J'ai participé récemment à un dîner en compagnie du ministre des Affaires étrangères de l'Indonésie, qui me décrivait l'énorme défi qui consistait à gouverner un pays formé d'un millier d'îles. Je lui ai dit que son pays était bien placé pour profiter de la technologie canadienne dans le domaine du téléenseignement. Nous gardons maintenant le contact avec ce ministre.

Je suis fier du travail que nous avons effectué dans les domaines du logiciel et du matériel. Si je comprends bien, certains de vos membres, comme New Brunswick Telephone et d'autres encore, ont pris les dispositions nécessaires pour pouvoir contribuer dans ce domaine.

Vous vous êtes associés avec MCI. Prévoyez-vous négocier d'autres alliances du genre?

Selon vos statistiques, le secteur des communications produit des biens et des services qui rapportent plus de 25 milliards de dollars, soit plus que l'agriculture, les mines ou le bois d'oeuvre en Colombie-Britannique. Force nous est d'en tenir compte.

**Mme Côté-O'Hara:** Il faut aussi tenir compte de l'ensemble des facteurs.



[Texte]

**Senator Perrault:** We put it all together. That is incredible. We have to do those things which will enable our companies to compete successfully in that unbelievable international environment. That is a beginning, but I do have more questions.

**Ms Côté-O'Hara:** Let me tackle the first question. You ask how quickly we will have in our homes the one wire carrying a multitude of services to allow us to bank or shop at home.

**Senator Perrault:** Fibreoptics.

**Ms Côté-O'Hara:** Essentially, it is an interactive wire to the home. Over the last year, I have given 50 or 60 speeches, and I think I am beginning to believe myself, but only because I have been lucky to work with people who are futurists. We have been able to blue-sky and imagine things happening.

The television, the computer and the telephone are the three major instruments in your home. There is some gradualism happening now. The cable industry is offering you a cable modem. Very soon you will be offered something directly from the satellite, called PC satellite direct, which will be similar to what is being offered on the little dish involved in direct-to-home. I do not mean the big dish but the little one.

Pieces of that future include a variety of options of technology and of service providers to give you banking at home, service and entertainment at home, and Internet connections that will be very fast. Speed is an issue.

**Senator Perrault:** I will sign up the day they are available in B.C.

**Ms Côté-O'Hara:** Some of it is happening as we speak in some market areas. There are new communities currently being built which are already totally wired.

**Senator Perrault:** Including the local schools?

**Ms Côté-O'Hara:** I suggest you should visit some of these places in Canada. You should go to the schools, such as River Oaks or Evergreen or Oakville in southern Ontario. There is a great one in Manitoba. You could go individually. There is also a new community being built in southern Ontario which is fully wired.

**Senator Perrault:** Every school will be interconnected in British Columbia, if it has not already been done.

**Senator Spivak:** In a year or two years, we will have SchoolNet.

**Ms Côté-O'Hara:** There is something coming up which I cannot announce yet but it will be awesome. It will be the real beginning of this process.

[Translation]

**Le sénateur Perrault:** Nous en tenons compte. C'est incroyable. Nous devons prendre des mesures pour permettre à nos sociétés de soutenir la concurrence sur ce marché international tout à fait incroyable. C'est un début, mais j'ai d'autres questions à poser.

**Mme Côté-O'Hara:** Permettez-moi de répondre à la première question. Vous demandez dans combien de temps nous pourrions obtenir, par l'entremise d'une seule compagnie, une multitude de services qui nous permettra de faire des transactions bancaires ou de magasiner sans quitter notre domicile.

**Le sénateur Perrault:** Des fibres optiques.

**Mme Côté-O'Hara:** Pour cela, il faut essentiellement que votre foyer soit branché à un câble interactif. Au cours de la dernière année, j'ai prononcé entre 50 et 60 discours et je commence à croire ce que je dis, simplement parce que j'ai eu la chance de travailler avec des visionnaires. Nous avons été en mesure de rêver et d'imaginer bien des choses.

La télévision, l'ordinateur et le téléphone sont les trois grands appareils qu'on trouve dans un foyer. On observe déjà certains changements. Ainsi, le câblodistributeur vous offre désormais un modem par câble. Très bientôt, il vous offrira aussi la possibilité de brancher votre ordinateur directement à un satellite, un peu comme le service de radiodiffusion directe à la maison par satellite offert grâce à la petite soucoupe, pas la grande, mais la petite.

Pour profiter de ces services, il vous faudra avoir accès à une variété de technologies et aux services de plusieurs fournisseurs. Tout en restant à la maison, vous pourrez alors faire vos transactions bancaires, obtenir divers services, profiter de certains divertissements et vous brancher sur Internet qui sera très rapide. On vise la rapidité avant tout.

**Le sénateur Perrault:** Je m'abonnerai dès que ce service sera offert en Colombie-Britannique.

**Mme Côté-O'Hara:** Quelques-uns de ces services sont déjà offerts dans certains marchés. On construit actuellement de nouveaux quartiers qui sont entièrement câblés.

**Le sénateur Perrault:** Y compris les écoles locales?

**Mme Côté-O'Hara:** Je vous invite à visiter certains de ces secteurs au Canada. Vous pourriez vous rendre aux écoles, par exemple à River Oaks, à Evergreen ou à Oakville, dans le sud de l'Ontario. Il y a une excellente école au Manitoba. Vous pourriez vous y rendre séparément. Dans le sud de l'Ontario, on construit actuellement une nouvelle localité entièrement câblée.

**Le sénateur Perrault:** Toutes les écoles de la Colombie-Britannique seront branchées, si ce n'est déjà fait.

**Le sénateur Spivak:** Dans un an ou deux, nous aurons SchoolNet.

**Mme Côté-O'Hara:** Il y a quelque chose qui s'en vite et que je ne peux pas annoncer pour l'instant, mais ce sera impressionnant. Cela marquera vraiment le début de cette révolution.

**[Text]**

I just want to stress, if I may, senators, that while it is good to connect, the more important issue you consider is what are you connecting? Are you connecting to high-quality products? I am speaking of our intellectual capital in this country, products which speak about ourselves, what we do and how we do it, how we think and what we are capable of producing. That is the much more important question.

**Senator Perrault:** And how we pay for it.

**Senator Spivak:** Some of us have raised that in committee. We have discussed it.

**Ms Côté-O'Hara:** I am pleased to hear that. We will be closer to that carrier reality the sooner the phone companies are allowed to compete and not told to stay out.

**Senator Perrault:** Speaking of competition, we had an incident in Vancouver a few months ago. B.C. Telephone offered to provide more cablevision stations at a far lower price than one of the local cable companies. There was a might furore. I thought the cable companies were inviting competition. Mr. Stursberg from the cable community told us that the cable industry would have no problem competing with telephone companies, provided that they would open up the telephone network for them to compete in local telephone service before they applied for a licence.

Do you have any problem with that?

**Ms Côté-O'Hara:** I have just told you it is wide open. If Mr. Stursberg were here, I would say to him, "It is open. What is holding you back? You have no restriction. On long distance, you can skim the cream wherever you like."

**The Chairman:** Can you answer that question? What is holding him back if it is open?

**Ms Côté-O'Hara:** I think they have decided to shore up their monopoly. They are interconnecting to each other. They are acquiring. They are finding ways to make sure they do not pay taxes. I am sorry to be a little crude here but my point is, if you look at the fact sheets we have included, you will see that the phone companies have paid plenty of taxes. Others have chosen not to follow the tax-paying route but instead to operate as an entrepreneurs. They have chosen acquisitions and mergers and rationalizations and interconnection. They are trying to bring in digital video compression, which is maximizing the use of their network, before they get into telecom because that will equip them. However, they are choosing to get in.

Stan Kabala has just been brought in from Unitel, you may have read, to run Ted Rogers' operations in telecommunications. That man does not understand cable companies; he understands telecommunications. You can be sure he has some very big plans. Some of the other companies are doing the same. I get calls from headhunters telling me that all the cable companies are hiring our people.

**[Traduction]**

Permettez-moi de vous faire observer, sénateurs, que, même s'il est bon de se brancher, la question importante est de savoir avant tout à quoi on se branche? Se branche-t-on à des produits de qualité? Je parle ici du capital intellectuel de notre pays, des produits qui nous ressemblent, qui illustrent ce que nous faisons et comment nous nous y prenons, ce que nous pensons et ce que nous pouvons produire. Voilà la question importante à laquelle il faut songer.

**Le sénateur Perrault:** Et combien nous payons.

**Le sénateur Spivak:** Certains d'entre nous ont soulevé cette question devant le comité. Nous en avons déjà discuté.

**Mme Côté-O'Hara:** J'en suis heureuse. Nous serons plus près de réaliser nos rêves dès que les compagnies de téléphone seront autorisées à faire concurrence au lieu d'être tenues à l'écart.

**Le sénateur Perrault:** En parlant de concurrence, un incident est survenu à Vancouver il y a quelques mois. B.C. Telephone a proposé d'offrir plus de stations de télévision, à plus bas prix, que les câblodistributeurs locaux. Cela a fait scandale. Je croyais que les câblodistributeurs encourageaient la concurrence. M. Stursberg, porte-parole des câblodistributeurs, a déclaré que l'industrie de la câblodistribution accepterait de concurrencer avec les compagnies de téléphone si on lui donnait accès au réseau téléphonique afin de pouvoir offrir des services téléphoniques locaux avant même d'obtenir une licence.

Avez-vous des objections à cela?

**Mme Côté-O'Hara:** Comme je viens de vous le dire, le réseau est accessible. Si M. Stursberg était ici, je lui dirais: «Le réseau est accessible. Qu'est-ce qui vous retient? On ne vous impose aucune restriction. Pour ce qui est des appels interurbains, vous pouvez prendre la grosse part du gâteau, n'importe où».

**Le président:** Pouvez-vous répondre à cette question? Qu'est-ce qui l'en empêche si le réseau est accessible?

**Mme Côté-O'Hara:** Je crois qu'ils ont décidé de consolider leur monopole. Ils forment des alliances. Ils acquièrent d'autres compagnies. Ils trouvent de nouveaux moyens de ne pas payer d'impôts. Je regrette d'être aussi brusque, mais vous constaterez dans les documents d'information que nous vous avons fournis que les compagnies de téléphone ont payé leur part d'impôts. D'autres ont choisi d'échapper au régime fiscal et de se poser en entrepreneurs. Ils ont préféré miser sur les acquisitions, les fusions, les rationalisations et les interconnexions. Ils veulent maintenant introduire la compression vidéo numérique, afin de maximiser l'utilisation de leur réseau, avant de se lancer dans le domaine des télécommunications, parce que cela leur fournira les ressources nécessaires. Ils choisissent cependant de se lancer dans ce domaine.

Vous avez peut-être lu dans les journaux que Stan Kabala, anciennement d'Unitel, vient d'être recruté pour diriger le secteur des télécommunications de Ted Rogers. Cet homme ne sait rien au sujet des câblodistributeurs, mais connaît à fond les télécommunications. Vous pouvez être sûrs qu'il a de grands projets en tête. D'autres sociétés font de même. Des chasseurs de tête m'appellent constamment pour me dire que les câblodistributeurs recrutent nos employés.



[Texte]

**Senator Perrault:** I asked the question whether you are seeking other alliances internationally. Another question you have already answered very well in part, is about the regulatory changes which, in your view, are required to help your members bring about the transition to a fully competitive market, not just domestically but international as well.

**Ms Côté-O'Hara:** We have certain alliances that are being sorted out internationally. BCE would probably be better equipped to speak about our alliances, with Cable and Wireless or with Mercury, which is the phone company. I know when you go to England, you will see that.

In terms of other alliances, the Pacific Rim shows a great deal of promise. It would be helpful if BCTel was not spending quite so much time asking whether it has a future and asking for a deal with Concord Pacific so that it can give the people of British Columbia this opportunity to have a competitive service.

**Senator Perrault:** You are well aware of the situation.

**Ms Côté-O'Hara:** Yes. I was a BCTel executive for seven years. I carried into the city the issue regarding the behaviour of capital versus the level of foreign capital, which is an important consideration which you have had before you.

Your final question, senator, was what is it that we need? What are the elements that we consider important to change?

**Senator Perrault:** The brief suggests that we are not doing as well as some of the other countries.

**Ms Côté-O'Hara:** The CRTC and the government must recognize that Canadian phone companies are engines of economic future, in every part of the country.

The regulator and the government should be told to stop nickel-and-diming us and making us put all our energy into fighting them, at every step of the way, every time we want to offer a new service.

Remember that we have to file everything we charge. Every part of our business is subject to regulation. That is a delaying process. Fifty per cent of the market in telephone between Canada and U.S. is now owned by other companies. I said 25 per cent earlier, but there are market segments in long distance which have now been extensively won over by the competitors. We will probably never win them back.

**Senator Perrault:** Mr. Colville of the CRTC told this committee that long distance is now regarded as "competitive."

**Ms Côté-O'Hara:** I speak of forbearance.

[Translation]

**Le sénateur Perrault:** Je vous ai demandé si vous cherchiez à créer d'autres alliances au niveau international. Vous avez aussi répondu partiellement à une autre question que je me posais au sujet des modifications à la réglementation que vous jugez nécessaires pour aider vos membres à s'adapter à un marché entièrement concurrentiel, non seulement au niveau national, mais aussi à l'échelle mondiale.

**Mme Côté-O'Hara:** Nous avons certaines alliances que nous tentons de créer au niveau international. BCE serait probablement mieux placé pour vous parler de nos alliances avec Cable and Wireless ou avec la compagnie de téléphone Mercury. Lorsque vous vous rendrez en Angleterre, vous en apprendrez davantage à ce sujet.

D'autres alliances, notamment avec les pays en bordure du Pacifique, pourraient aussi être intéressantes. Il serait utile que B.C. Telephone consacre moins de temps à envisager son avenir et à chercher à conclure un accord avec Concord Pacific et veille davantage à offrir aux habitants de la Colombie-Britannique un service concurrentiel.

**Le sénateur Perrault:** Nous sommes bien au courant de cette situation.

**Mme Côté-O'Hara:** Oui. J'ai occupé un poste de direction chez B.C. Telephone pendant sept ans. J'ai soulevé la question de l'utilisation du capital par rapport au niveau de capital étranger, un élément important dont vous avez déjà été saisis.

Finalement, sénateur, vous demandiez de quoi nous avions besoin? Quels sont les éléments qu'il convient, selon nous, de modifier?

**Le sénateur Perrault:** Dans votre mémoire, vous laissez entendre que le Canada ne fait pas aussi bien que d'autres pays.

**Mme Côté-O'Hara:** Le CRTC et le gouvernement doivent reconnaître que les compagnies canadiennes de téléphone constituent le moteur de l'avenir économique de chacune des régions du Canada.

Il faudrait ordonner à l'agence de réglementation et au gouvernement de cesser de nous réclamer sans cesse de l'argent et de nous obliger à consacrer toute notre énergie à contester leurs décisions, à chacune des étapes du processus, lorsque nous voulons offrir un nouveau service.

Il ne faut pas oublier que nous devons déclarer tous les services que nous facturons. Chacun des aspects de nos opérations est réglementé. Cela nous fait perdre du temps. Cinquante pour cent du marché des services téléphoniques entre le Canada et les États-Unis est détenu aujourd'hui par d'autres compagnies. J'ai dit 25 p. 100 un peu plus tôt, mais une bonne partie de certains segments de ce marché, notamment en ce qui concerne les appels interurbains, est passée entre les mains de nos concurrents. Il nous sera probablement impossible de récupérer ce marché.

**Le sénateur Perrault:** M. Colville du CRTC a dit à notre comité que le secteur des interurbains est désormais considéré comme un secteur «concurrentiel».

**Mme Côté-O'Hara:** Je leur demande de s'abstenir.

[Text]

**Senator Perrault:** Under those circumstances, do you think the CRTC will remove itself from the scene?

**Ms Côté-O'Hara:** There are four or five steps. They should immediately forbear from regulating us in the areas where we have demonstrated a high level of competition.

**The Chairman:** Is one of them long distance?

**Ms Côté-O'Hara:** There are many segments, including both segments of long distance. I include all of that area.

Second, there should be a removal of the contribution given to foreign carriers in this country at this time when we need to be investing in Canada, so that those funds can flow back into the investments that you and your colleagues on the hill here expect from the phone companies to build Canada's information highway.

**The Chairman:** Numbers three and four?

**Ms Côté-O'Hara:** Number three is to allow us to start applying immediately for cable licences, so we will know how to deal with that field. It is really cable-like services. Let me be clear here: The CRTC has no intention of giving us just a cable licence.

Our expectations are that we will be multimedia, interactive service providers, and that will include cable. Much is being asked of us but very little partnership is occurring. When you have a flagship which you have bragged about around the world, it is high time you now step up with it. It does not mean you step away from your cable industry. It just means that you work out solutions that are amiable to us. After all, for many decades we were instruments of public policy for the government and we did a bang-up job.

There are phone monopolies in many countries around the world. Look to other countries. Did they do as good a job as Canadian companies have done at giving service to every nook and cranny of this country, plus a digital network, plus low rates at the local level, plus technology that is avant garde, plus such companies as Northern Telecom and Newbridge and Cognos and others that are disappearing south of the border because we cannot sustain them any longer? I leave you with those questions.

**Senator Perrault:** We have done very well in software and hardware, have we not?

**Ms Côté-O'Hara:** Yes, but it is at risk. You cannot walk away and say, "Well, they are big, they will be fine." We are not big and we are not that fine.

[Traduction]

**Le sénateur Perrault:** Dans les circonstances, pensez-vous que le CRTC devrait se retirer de ce dossier?

**Mme Côté-O'Hara:** Il y a quatre ou cinq mesures à prendre. Il devrait s'abstenir immédiatement de réglementer nos activités dans des domaines où, comme nous l'avons prouvé, la concurrence est très vive.

**Le président:** Cela comprend-il le domaine des appels interurbains?

**Mme Côté-O'Hara:** Cela vise de nombreux segments du marché, y compris les deux segments des appels interurbains. J'englobe tous ces segments.

Deuxièmement, il faudrait cesser d'accorder de l'aide aux compagnies étrangères en activité au Canada au moment où nous devons investir au Canada, afin que les fonds puissent être consacrés aux investissements auxquels vous et vos collègues sur la colline du Parlement vous attendez de la part des compagnies de téléphone en vue de la construction de l'autoroute de l'information du Canada.

**Le président:** Les troisième et quatrième mesures?

**Mme Côté-O'Hara:** Troisièmement, il faut nous autoriser à présenter immédiatement des demandes de licence de câblodistribution, pour que nous sachions comment procéder dans ce domaine. Cela ressemble vraiment à des services de communication par câble. Permettez-moi de préciser que le CRTC n'a aucunement l'intention de nous accorder une simple licence de câblodistribution.

Nous envisageons d'offrir des services multimédia interactifs, et cela comprendra la câblodistribution. On nous en demande beaucoup, mais on nous offre très peu d'aide. Après avoir vanté les mérites de votre porte-drapeau dans le domaine de la téléphonie, il est temps de l'appuyer. Cela ne veut pas dire que vous devez retirer votre appui à l'industrie de la câblodistribution. Cela veut simplement dire que vous devriez adopter des solutions qui nous conviennent. Après tout, pendant de nombreuses décennies, le gouvernement s'est servi de nous comme instruments de politique et nous avons accompli un travail tout à fait exceptionnel.

Dans de nombreux pays, les compagnies de téléphone détiennent un monopole. Examinez la situation dans d'autres pays. Ces compagnies ont-elles aussi bien réussi que les compagnies canadiennes à offrir des services dans chaque coin de pays, à mettre sur pied un réseau numérique, à imposer des tarifs très faibles pour les appels locaux, à mettre au point des technologies d'avant-garde et à créer des sociétés comme Northern Telecom, Newbridge et Cognos et bien d'autres, qui doivent s'exiler chez nos voisins du Sud, parce que nous ne pouvons plus les faire vivre? Je vous laisse réfléchir à ces questions.

**Le sénateur Perrault:** Nous avons très bien fait dans les domaines du logiciel et du matériel, n'est-ce pas?

**Mme Côté-O'Hara:** Oui, mais ces domaines sont désormais menacés. Vous ne pouvez pas vous contenter de dire: «Bien, nous sommes forts dans ces domaines, nous nous en sortirons.» Nous ne sommes pas forts et nous ne sommes pas si solides.



[Texte]

**Senator Perrault:** This is a very informative and useful brief. It should be given wide circulation.

**Senator Johnson:** I think you probably answered my question. Your brief was eloquent as usual. The background material was excellent.

Just to clarify, you are labouring still under the monopoly era despite this new information revolution. We senators are just beginning to learn about that revolution and it involves a very steep learning curve.

**Ms Côté-O'Hara:** You are doing very well, though.

**Senator Johnson:** You want the federal cabinet to vary the CRTC's recent rate rebalancing decision. That is critical to your moving forward in the global information age.

**Ms Côté-O'Hara:** That is right.

**Senator Johnson:** You want a broader policy blueprint from the federal government. You have answered this question partially but is there anything further you would like to add in terms of what you would like the blueprint to be? Do you have anything further to say that would help us in our work in this committee?

**Ms Côté-O'Hara:** I would ask you to look at the phone companies in two ways. One is our core business which you have known about forever; the other is what we aspire to be.

The core business, what we have traditionally offered in terms of long distance and local service, is shrinking and disappearing. There will be many competitors and the marketplace will roll out.

It is more important to acknowledge that we have 85,000 employees in this high-level, knowledge-based industry. You should decide what you want the phone companies to be in the future.

We say we want to be many things. We want to be engines of economic growth. How do you guarantee that we play that role and do that in partnership? I have been fighting for the concept of partnership in this town with government for as many years as I can remember, because I know that neither can do it alone. So let us rewrite the contract. What is our future together? What does "building a highway" mean?

Perhaps you can give some guidance for a partnership that would be constructive and helpful for every region of the country and for all the sectors involved, so that the phone industry continues to be an important resource. In reality, we know the phone industry is important but we take it for granted. I have tried to tell you today that it must not be taken for granted.

**The Chairman:** I have a question relating to foreign ownership. A number of our witnesses have commented on it. This is a very important issue because of BCTel. It is an

[Translation]

**Le sénateur Perrault:** Votre mémoire est très instructif et très utile. Il devrait faire l'objet d'une grande diffusion.

**Le sénateur Johnson:** Vous avez probablement déjà répondu à ma question. Votre mémoire était très éloquent, comme d'habitude. Les documents d'information étaient excellents.

Je voudrais une précision. Vous fonctionnez toujours dans le cadre d'un monopole, malgré cette nouvelle révolution dans le domaine de l'information. Nous, sénateurs, découvrons tout juste cette révolution et nous avons beaucoup à apprendre.

**Mme Côté-O'Hara:** Vous vous en sortez très bien, quand même.

**Le sénateur Johnson:** Vous voulez que le cabinet fédéral modifie la décision qu'a prise récemment le CRTC au sujet du rééquilibrage des tarifs. Cela vous est essentiel pour participer à la révolution de l'information au niveau mondial.

**Mme Côté-O'Hara:** C'est exact.

**Le sénateur Johnson:** Vous voulez que le gouvernement fédéral élargisse sa politique. Vous avez répondu en partie à cette question, mais désirez-vous préciser davantage ce que vous voulez voir dans cette politique? Avez-vous autres choses à ajouter pour aider notre comité à remplir son mandat?

**Mme Côté-O'Hara:** Je vous demanderais d'étudier les activités des compagnies de téléphone sous deux angles: premièrement, selon nos activités fondamentales que vous connaissez depuis toujours, et deuxièmement, selon nos aspirations.

Nos activités fondamentales, c'est-à-dire les services interurbains et locaux que nous avons toujours fournis, ralentissement et sont appelées à disparaître. Les concurrents sont nombreux et le marché s'en trouvera fragmenté.

Il faut surtout reconnaître que 85 000 personnes travaillent dans notre industrie basée sur les connaissances et la technologie avancée. À vous de décider ce que vous voulez que les compagnies de téléphone deviennent à l'avenir.

Nous voulons être bien des choses. Nous voulons devenir le moteur de la croissance économique. Comment pouvez-vous nous garantir que nous jouerons ce rôle et que nous pourrions collaborer avec le gouvernement? Autant qu'il m'en souviennne, je défends le concept du partenariat auprès du gouvernement, car je sais qu'aucun d'entre nous ne peut réussir sans l'appui de l'autre. Révisons le contrat qui nous lie. Comment envisager l'avenir ensemble? Que signifie «construire l'autoroute de l'information»?

Vous pourriez-vous peut-être nous donner des conseils en vue de la création d'un partenariat qui sera positif et utile à toutes les régions du pays et à tous les secteurs touchés, afin que l'industrie téléphonique demeure une ressource importante. Dans les faits, nous savons que cette industrie est importante, mais nous considérons cela comme acquis. J'ai tenté aujourd'hui de vous faire comprendre qu'il ne faut pas le prendre pour acquis.

**Le président:** Je voudrais poser une question sur la propriété étrangère. Un certain nombre de témoins ont abordé cette question. La question est très importante, à la lumière des activités

[Text]

important issue because of AT&T. This issue was raised by Dr. Johnson and by many others.

When I spoke with Dr. Johnson, I told him that I thought he had been fairly timid in his report. He admitted that and said that, in retrospect, he probably would have liberalized it to the point of about 49 per cent for the holding company.

How would you feel if a recommendation were to come forward permitting AT&T to have 49 per cent for a holding company?

**Ms Côté-O'Hara:** I spent eight years as the chairman of the sectorial advisory group on international trade in Telecom in computer service. I stand before you having been involved in the FTA, the NAFTA, the GATT, the WTO. I have done enough international analysis of this issue, particularly the investment issue, to be able to say that what is most important for Canada is not the percentage that it sets. Rather, it is how it learns to play the chess game.

You have been to Washington. You have looked at the American legislation. They say 100 per cent but it is not 100 per cent. The conditions belie this. We are already a very generous and open country. We need to be clear about the rules under which we make adjustments.

If you take the direct and indirect, the indirect comes up to 46 per cent now. Moving it to 49 may not matter, but what do we think of control? What is the issue? What do we want? We want investment dollars. In what do we have confidence?

**The Chairman:** Sprint says the control-in-fact test is the test.

**Ms Côté-O'Hara:** What do we get out of it? Do we get into the United States? You have heard evidence from companies like fonorola or Teleglobe or even ourselves. I could give you some examples from our companies.

New Brunswick Telephone, not too long ago, tried to set up a facility to extend service from New Brunswick into the New England states to support the ambitions of one of their two major customers. They found they were suddenly ruled as a dominant carrier, and the full weight of FCC regulation was going to befall them. It was an impossible situation.

We have to be clever. I am just saying that regardless of the foreign rules, this country, this government, must act as cleverly as the Americans, the French and the Germans. Otherwise we will lose equity position as well as elements of control. We have gone quite far.

**The Chairman:** There are FCC problems in the United States. Our committee was told by a Republican congressman that, when they become the presidential party of the United States,

[Traduction]

de B.C. Telephone et de AT&T. La question a été soulevée par M. Johnson et bien d'autres témoins.

Lorsque j'ai discuté avec M. Johnson, je lui ai dit que j'avais trouvé son rapport assez timide. Il l'a admis et a déclaré que, après y avoir réfléchi, il s'est rendu compte qu'il aurait dû se montrer plus généreux et parler de 49 p. 100 de la société de portefeuille.

Que penseriez-vous d'une recommandation qui permettrait à AT&T d'acquérir 49 p. 100 d'une société de portefeuille?

**Mme Côté-O'Hara:** Pendant huit ans, j'ai présidé le groupe consultatif sectoriel sur le commerce international au service informatique de Telecom. J'ai participé à des travaux sur l'ALÉ, l'ALÉNA, le GATT et l'OMC. J'ai effectué assez d'analyses internationales à ce sujet, surtout en ce qui concerne les investissements, pour vous dire que le plus important pour le Canada n'est pas de fixer la proportion de la propriété étrangère, mais plutôt d'apprendre à jouer le jeu.

Vous vous êtes rendus à Washington. Vous avez examiné la législation américaine. On y parle de 100 p. 100, mais ce n'est pas 100 p. 100. Les conditions le prouvent. Nous faisons déjà figure d'un pays très généreux et ouvert. Il faut bien définir et connaître les règles selon lesquelles nous apportons des rajustements.

Si l'on compare la propriété directe à la propriété indirecte, on voit que la propriété indirecte atteint désormais 46 p. 100. L'augmenter à 49 p. 100 pourrait ne pas avoir tellement d'importance, mais que cela signifie-t-il au niveau du contrôle? Quelle est la question à nous poser? Que voulons-nous au juste? Nous voulons des investissements? En quoi avons-nous confiance?

**Le président:** Sprint affirme que le contrôle effectif est le seul critère à retenir.

**Mme Côté-O'Hara:** Qu'est-ce que cela nous donne? Avons-nous accès aux États-Unis? Vous avez entendu le témoignage de sociétés comme fonorola, Téléglobe et même nous. Je pourrais vous citer en exemple d'autres sociétés.

Il n'y a pas si longtemps, New Brunswick Telephone a voulu ouvrir un centre pour étendre ses activités du Nouveau-Brunswick jusqu'aux États de la Nouvelle-Angleterre, afin de satisfaire aux ambitions de l'un de ses deux grands clients. Cette compagnie a découvert qu'elle était soudainement considérée comme une société dominante et qu'elle allait devoir se plier à toute la réglementation de la FCC. Le projet devenait impossible.

Nous devons nous montrer astucieux. Je veux simplement dire que, peu importe les règles régissant la propriété étrangère, notre pays et notre gouvernement doivent se montrer aussi astucieux que les Américains, les Français et les Allemands. Sinon, nos intérêts financiers ainsi que certains éléments de contrôle seront menacés. Nous sommes allés déjà assez loin.

**Le président:** Les États-Unis ont des problèmes avec la FCC. Un membre du Congrès américain d'allégeance républicaine a affirmé à notre comité que, lorsque le candidat de son parti sera



*[Texte]*

one of the next things they will do is emasculate the FCC. That is what they told us down there.

Thank you for your presentation today.

The next committee hearing will take place by way of a briefing on January 29 before travelling to London, England.

The committee adjourned.

*[Translation]*

élu à la présidence des États-Unis, le premier objectif de son parti sera d'émasculer la FCC. C'est ce qu'on nous a dit aux États-Unis.

Nous vous remercions pour votre exposé.

La prochaine séance du comité prendre la forme d'une séance d'information et aura lieu le 29 janvier, avant le départ du comité vers Londres, en Angleterre.

La séance est levée.









*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

---

#### WITNESSES—TÉMOINS

*From Stentor Telecommunications Policy Inc.:*

Jocelyne Côté-O'Hara, President and Chief Executive Officer;

Mike Murphy, Vice-President, Government Relations;

Ron Kellison, National Director, Government Relations.

*De Stentor Telecommunications Policy Inc.:*

Jocelyne Côté-O'Hara, présidente et chef de la direction;

Mike Murphy, vice-président, Relations gouvernementales;

Ron Kellison, directeur national, Relations gouvernementales.





First Session  
Thirty-fifth Parliament, 1994-96

Première session de la  
trente-cinquième législature, 1994-1996

SENATE OF CANADA

---

*Standing  
Senate Committee on*

# Transport and Communications

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER P.C.

---

## INDEX

OF PROCEEDINGS

*(Issues 1 to 37 inclusive)*

SÉNAT DU CANADA

---

*Comité  
sénatorial permanent des*

# Transports et des communications

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER c.r.

---

## INDEX

DES DÉLIBÉRATIONS

*(Fascicules 1 à 37 inclusivement)*



Prepared by

Clare Breckenridge,  
Manon Carpentier

Information and Technical Services Branch,

**LIBRARY OF PARLIAMENT**

Compilé par

Clare Breckenridge,  
Manon Carpentier

Direction de l'information et  
des services techniques,

**BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT**



## SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on  
Transport and Communications  
1st Session, 35th Parliament, 1994-96

### INDEX

(Issues 1-37 inclusive)

*R: Issue number followed by R refers to the report contained within that issue.*

#### ABB

*See*

Asea Brown Boveri Inc.

#### Aboriginal peoples

Native broadcasting

Aboriginal televised programming

Aboriginal content, importance, 21:6,7,10,11

Cancom, services offered, 18:61; 21:7,12-3,18

Consumer demand, 21:10-1

Employment, 21:8,17

Northern Canada, actual coverage, 21:5,7,8-9,14

Cable services, areas, 21:16-7,18

Southern Canada, future coverage, partnership, 21:5,7,9-10, 14

Telesat, importance, 21:14,15

Appearing, historical background, 21:6-7

Committee, support, request, 21:19

DTH distribution, concerns, 21:8

American death star, 21:12

Expressvu, launch, 21:10,13-5

Remote communities, access, 21:8,9,12,16,18

Legislative recognition, 21:7-8

Satellites and band used, 21:5,6,10

Link, technology used, 21:11

*See also*

Television Northern Canada

#### ABSOC

*See*

Advanced Broadcasting Systems of Canada Inc.

#### ACCT

*See*

Agence de coopération culturelle et technique

#### ACTRA

*See*

Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists

#### ADAMS, Hon. Willie, Senator

Agenda, future business, 16:11-2

Agenda and Procedure, Subcommittee, meeting, May 25, 1994, report, 5:87

Bill C-89, 27:37-8,68-9,86

Canadian Coast Guard, accidents, response time, standards, 5:65

Coal, electricity, generation, alternatives, 7:19-20

## SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent des  
Transports et des Communications  
1<sup>re</sup> session, 35<sup>e</sup> législature, 1994-1996

### INDEX

(Fascicules 1-37 inclusivement)

*R: Le numéro de fascicule suivi d'un R réfère au rapport contenu dans ce fascicule.*

#### ABB

*Voir*

Asea Brown Boveri Inc.

#### ACC

*Voir*

Association des consommateurs du Canada

#### Accord aérien bilatéral entre le Canada et les États-Unis

Étude, discussion, 1:5,33-4,38-9; 5:5-6,29-34,37-9

*Voir aussi*

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport

#### Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA)

Circulation entre le Canada et les États-Unis, augmentation, 25:20,25-6; 27:42

Culture, exemption, 21:43,69

Radiodiffusion, exclusion, 17:16; 18:45,56,57

Règlement des litiges, mécanisme, 5:73

#### Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Entrée en vigueur, 1 juillet 1995, implications, 9:11-2,14

"Subvention", interprétations, répercussions, 9:13

#### ACCT

*Voir*

Agence de coopération culturelle et technique

#### ACTRA

*Voir*

Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists

#### ADAMS, honorable Willie, sénateur

Agenda, travaux futurs, 16:11-2

Charbon, électricité, production, alternatives, 7:19-20

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport

Étude, budget, 5:33,38

Trains à haute vitesse, 7:35-6; 13:13-4

Garde côtière canadienne, accidents, normes de réponse, 5:65  
Nord du Canada

Autoroute de l'information, répercussions, 14:18-9

Repérage personnel, appareils, 5:64-5; 33:13-5

Satellites, systèmes de positionnement global, effet, 14:19-20

Phares gardés, étude, 5:21,35-6; 11:12

Programme et procédure, sous-comité, réunion le 25 mai 1994, rapport, 5:87

Projet de loi C-89, 27:37-8,68-9,86

**ADAMS, Hon. Willie, Senator—Cont'd**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 19:31-2; 21:15-7
- National Transportation Act Review Commission, Report
- High-speed trains, 7:35-6; 13:13-4
- National Transportation Act Review Commission, Report, study, budget, 5:33,38
- Northern Canada
  - Information highway, repercussions, 14:18-9
  - Personal locator beacons, 5:64-5; 33:13-4
  - Satellites, global positioning systems, effect, 14:19-20
- Staffed Lightstations, study, 5:21,35-6; 11:12
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study
  - Information highway, interactive multimedia services, 16:45-6; 28:27-8
- Telecommunications
  - Northern Canada, rescue, personal locator beacons, 33:13-4
  - Northwest Tel, situation, 16:44-5; 28:27-8

**Addy, George, Bureau of Competition Policy**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:27-42,74,78; 26R:10,11,19,20
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 30:5-24

**ADISQ**

*See*

- Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo

**Advanced Broadcasting Systems of Canada Inc. (ABSOC)**

- Background information, 20:29-30,34
- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 20:30-5

**Agence de coopération culturelle et technique (ACCT)**

- Canada, contributions, 4:7-8

**Agriculture and Forestry, Standing Senate Committee**

- Farm safety and farm related health issues, study, report, references, 16:13-5

**Agriculture Department**

- Western grain farmers, support, role, 9:12

**Air transport**

- Air navigation system, transformation into non-profit organization, 9:15
- Air navigation systems, commercialization, 10:25
- American carriers
  - Canadian traffic, percentage, 9:6
  - Competitive strength, 5:71,77; 9:6
- Bilateral agreements around the world, proliferation, 9:9
- Canada-Japan, air traffic, 5:70
- Canada-United Kingdom, air traffic, 5:70
- Canada-United States, transborder air traffic
  - Airline revenue
    - Amount, 5:70
  - Carriers, Canada and United States, comparison, 5:77-8,80
  - Passengers each year, 5:69-70

**ADAMS, honorable Willie, sénateur—Suite**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 19:31-2; 21:15-7
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude
- Autoroute de l'information, services interactifs multimédias, 16:45-6; 28:27-8
- Télécommunications
  - Nord du Canada, sauvetage, appareils de repérage personnel, 33:13-4
- Northwest Tel, situation, 16:44-5; 28:27-8

**Addy, George, Bureau de la politique de la concurrence**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:27-42,74,78; 26R:10-1,12,20,21-2
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 30:5-24

**ADISQ**

*Voir*

- Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo

**Aéroports**

- Analyse du développement des aéroports de Montréal et recommandations*, sénateur Rizzuto, 10:4,6-10,16
- Autorités aéroportuaires
  - Obligations, 5:83
  - Structure administrative, 5:82-3
- Montréal, aéroports
  - Accès, étude, proposition, 10:10-2,15-6
  - Administration aéroportuaire locale, rôle, 10:12,14
  - Deux aéroports, besoin, 10:11-3,15
- Dorval
  - Historique, 10:13,15
  - Vols, recommandation, 10:8,13,15-6
- Mirabel
  - Accès, difficultés, 10:6-9,12-5
  - Historique, 10:6-7,13-5
  - Sous-utilisation, 10:6,8
  - Vols, recommandations, 10:7-8,13-5
- Pearson, Aéroport, comparaison, expansion d'un seul aéroport, 10:11-2
- Train rapide, lien entre Mirabel, Dorval et Saint-Hubert
  - Étude, proposition, 10:10-2,14
  - Recommandation, 10:8-9,13-5
- Privatisation, 5:82-3
- Toronto, aéroports
  - Nouvel aéroport, possibilité, 10:11,13
- Pearson, aéroport
  - Accès, utilisation plutôt que Mirabel, 10:7,13
  - Expansion
    - Passagers, statistiques, 10:8
  - Train rapide, lien avec le centre-ville, proposition, 10:11-2
- Transfert aux autorités aéroportuaires locales, 5:82-3

**Affaires étrangères et Commerce International, ministère (MAECI)**

- Attachés culturels, 4:33
- Bureau des affaires culturelles et de l'enseignement supérieur, 4:32
- Compressions budgétaires, 4:26,30-1



**Air transport—Cont'd**Canada-United States, transborder air traffic—*Cont'd*

## Routes

Applications, Ottawa-Chicago, 5:80-2

Exchanges, 5:70,76-7,81

Statistics, air traffic with Japan and United Kingdom, comparison, 5:69-70

## Canadian carriers

Air Atlantic, 9:20-2

Air Canada and Continental Airlines, link, 5:30,32,34,74-9

Air Nova, 9:21

Canadian Airlines International and American Airlines, link, 5:30,32,34,74-9; 9:8,21

Competition, maintenance, 9:19-22

Competitive strength, comparison with American carriers, 5:71,77; 9:6-7

Competitiveness, 5:76,78-9

Foreign ownership, 9:8

Litigation, Air Canada and Canadian Airlines International, 9:6-7,21

Deregulation, 5:70,79-80

Navigational aids, global positioning systems, 9:30-1

Safety standards, comparison with United States, 5:76,79-80

Specialty air services, 5:80

*See also*

National Transportation Act Review Commission,

Report - Canada-United States bilateral air transport agreement

**Airports**

## Airport authorities

Administrative structure, 5:82-3

Obligations, 5:83

*Analysis of the Development of Montreal's Airports and Recommendations*, Senator Rizzuto, 10:4,6-10,16

## Montreal airports

Access, study, proposal, 10:10-2,15-6

## Dorval

Flights, recommendation, 10:8,13,15-6

Historical background, 10:13,15

Local airport authority, role, 10:12,14

## Mirabel

Access, difficulties, 10:6-9,12-5

Flights, recommendations, 10:7-8,13-5

Historical background, 10:6-7,13-5

Underutilization, 10:6,8

Pearson Airport, comparison, expansion of one airport, 10:11-2

Rapid rail link between Mirabel, Dorval and St. Hubert

Recommendation, 10:8-9,13-5

Study, proposal, 10:10-2,14

Two airports, need, 10:11-3,15

## Privatization, 5:82-3

## Toronto airports

New airport, possibility, 10:11,13

## Pearson Airport

Access, utilization rather than Mirabel, 10:7,13

Expansion, passenger traffic, statistics, 10:8

Rapid rail link to downtown, proposal, 10:11-2

Transfer to local airport authorities, 5:82-3

**Akerblom, Maggy, Coalition to Restore Full RCI Funding**

Biographical notes, 3:5,7,17

Radio Canada International, mandate and funding, 3:7-9

**Affaires étrangères et Commerce international, ministère (MAECI)—Suite**

Direction générale d'assistance à l'Europe centrale et l'Europe de l'Est

Information de base, 3:34

Projets avec RCI, demande et parrainage, 3:34-8

*Financement du MAECI pour Radio-Canada International*, 4:26,31; 4A:1,4-5*Réductions du Budget MAECI dans les Années '90*, 4:26,31; 4A:7*Voir aussi*

Radio-Canada International

**Affaires extérieures, ministère**

Radio-Canada International, valeur, recherches, 3:24

*Voir aussi*

Affaires étrangères, ministère

**Agence de coopération culturelle et technique (ACCT)**

Canada, contributions, 4:7-8

**Agriculture, ministère**

Cultivateurs céréaliers de l'Ouest, soutien, rôle, 9:12

**Agriculture et des forêts, Comité sénatorial permanent**

Sécurité et santé agricole, étude, rapport, références, 16:13-5

**Akerblom, Maggy, Coalition pour la restauration du financement intégral de Radio-Canada International**

Notes biographiques, 3:5,7,17

Radio-Canada International, mandat et financement, 3:7-9

**ALÉNA***Voir*

Accord de libre-échange nord-américain

**Allercom**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

Décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 21:25-6,31-57; 26R:30-1

Mémoire adressé au CRTC, 21:56

Mémoire adressé au Groupe de travail, 21:52-3

Mémoire adressé au ministre du Patrimoine canadien, 21:31

Télévision payante et télévision à la carte, services et canaux offerts, 21:43-5

Couverture géographique, 21:44,45,53

Films, distribution, studios américains, entente, 21:45-6

Licence, possession, 21:32-3,54-5

**Allen, Michael, Rogers Communications Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 24:15,22

**Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists (ACTRA)**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,

décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 20:4-16; 23:37,62,64-5

Mémoire, 20:4,15

**Amtrak**

Asea Brown Boveri, train X 200, essais, 13:8,10,16

Boston-New York, ligne, 13:9

**Allarcom**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings
  - Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 21:25-6,31-57; 26R:28
  - Submission to the CRTC, 21:56
  - Submission to the Minister of Canadian Heritage, 21:31
  - Submission to the Review Panel, 21:52-3
- Pay and pay-per-view television, services, 21:43-5
  - Geographical coverage, 21:44,45,53
  - Licence, possession, 21:32,54-5
  - Movie distribution, American studios, arrangement, 21:45-6

**Allen, Michael, Rogers Communications Inc.**

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 24:15,22

**Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists (ACTRA)**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 20:4-16; 23:37,62,64-5
- Submission, 20:4,15

**Amtrak**

- Asea Brown Boveri X 200 train, tests, trials, 13:8,10,16
- Boston-New York line, 13:9
- Northeast corridor service, 13:17
- Washington-New York line, 13:13-4,17

**Anne of Green Gables**

- Lucy Maud Montgomery, 1:32

**ARFAA-MFRA**

- See*
  - Atlantic provinces
  - Atlantic Region Freight Assistance Act
  - Maritime Freight Rates Act

**Asea Brown Boveri Inc. (ABB)**

- Background information, 13:4-5,13,15

**Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo (ADISQ)**

- Background information, 20:16
- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 20:16-29; 26R:24-5,27

**Aster, Howard, McMaster University**

- Biographical notes, 4:4,8-10
- Radio Canada International, mandate and funding, 4:8-13, 17-9,21-2

**Astral Communications Inc.**

- Background information, 18:41,80; 21:53; 26R:3
- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 18:41-60, 79-80; 26R:29
- Pay-per-view programming, geographical distribution, 21:45,53

**AT&T**

- Background information, 24:7; 30:19; 32:18,21; 34:4; 36:5, 7-9,15-6,18-21; 37:5,16-7
- Divestiture, 24:7; 28:14; 30:20; 32:10,21; 33:18; 35:9

**Amtrak—Suite**

- Nord-est, corridor, service, 13:17
- Washington-New York, ligne, 13:13-4,17

**Anne of Green Gables**

- Lucy Maud Montgomery, 1:32

**Asea Brown Boveri Inc. (ABB)**

- Information de base, 13:4-5,13,15

**Association canadienne de production de film et télévision**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 26R:26

**Association canadienne de télévision par câble**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 23:52-67; 26R:28,36-7,40
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 35:20-35

**Association canadienne des radiodiffuseurs**

- Information de base, 23:67-8; 29:21
- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 23:68-80
- SRC, position, 29:13
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 29:4-21

**Association charbonnière canadienne**

- Information de base, 7:7
- Transport ferroviaire d'houille
- Documentation, 7:24
- Position, 7:7-24

**Association des consommateurs du Canada (ACC)**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 26R:24

**Association internationale de signalisation maritime**

- Pays-membres, retrait du personnel des phares, 5:44

**Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo (ADISQ)**

- Information de base, 20:16
- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 20:16-29; 26R:26-7,29

**Aster, Howard, McMaster University**

- Notes biographiques, 4:4,8-10
- Radio-Canada International, mandat et financement, 4:8-13, 17-9,21-2

**Astral Communications Inc.**

- Information de base, 18:41,80; 21:53; 26R:3
- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position et mémoire, 18:41-60,79-80; 26R:31
- Télévision à la carte, distribution géographique, 21:45,53



**AT&T—Cont'd**

Investment in Unitel, 28:6; 30:17-9; 31:5,10-1,16,27;  
33:8; 35:4,10-4,18,34-5; 36:16; 37:5,8,17,27-8

**AT&T Canada**

Background information, 32:18; 35:5-7,10,12-3; 36:16,19-20  
Telecommunications, Canada's international competitive position,  
study, 35:4-20

*See also*

AT&T  
Unitel

**ATKINS, Hon. Norman K., Senator**

Agenda, future business, 1:39; 5:88; 10:20; 16:16-7,20,24-5,  
27-30

Agenda and Procedure, Subcommittee, meeting, May 25, 1994,  
report, 5:86

Air transport, Canada-United States, transborder air traffic,  
5:78

Bill C-38, 12:9

Bill C-81, 25:24-5

Canada-United States bilateral air agreement, study, 1:39

Committee, budget, approval, process, 5:25

Lightstations, 5:66-7; 10:21-3

National Transportation Act Review Commission, Report  
Canada-United States bilateral air transport agreement,  
5:74-6,82-3

High-speed trains, 7:32-3,35; 13:16-7

Information highway, 14:17-8

National Transportation Act Review Commission, Report, study,  
budget, 5:30

Organization meeting, 1:10,17-9,21-2,25-6

Radio Canada International

Administration, responsibility, 6:11-2

Funding, 4:20-1; 6:11

Government, support, 4:20-1

Staffed lightstations, study

Budget, 5:23-4,35,37,86-7; 11:12-3,21,23,26,30

Hearings, British Columbia, 7:37; 10:21-4; 11:16,27,30

Telecommunications, Canada's international competitive position,  
study

Broadcasting, 28:21

Committee, visits, Washington, London and Tokyo, 16:25,27

Information highway, convergence of technologies, 24:16-7;  
28:20-1,29

Telecommunications, Canadian carriers, 30:18-9

Witnesses, Minister of Transport, 5:39

**Atlantic provinces**

Freight, subsidy programs

Auditor General, study, 9:18

One-time subsidy of \$353 million, 16:8-9

Transport Department

Reductions, 9:14,16-8

Review, consultations, 9:16-9

Regional air service, Air Atlantic, 9:20-2

*See also*

Railways

**Atlantic Region Freight Assistance Act (ARFAA)**

References, 9:14,16-8

**AT&T**

Dessaisissement, 24:7,14; 28:5,14,17; 30:20; 32:10,21;  
33:18; 36:9

Information de base, 24:7; 30:19; 32:18,21; 34:4; 36:5,7-9,  
15-6,18-21; 37:5,16-7

Investissement dans Unitel, 28:6; 30:17-9; 31:5,10-1,  
16,27; 33:8; 35:4,10-4,18,34-5; 36:16; 37:5,8,17,27-8

*Voir aussi*

Regional Bell Operating Companies

**AT&T Canada**

Information de base, 32:18; 35:5-7,10,12-3; 36:16,19-20

Télécommunications, Canada, position internationale  
concurrentielle, étude, 35:4-20

*Voir aussi*

AT&T  
Unitel

**ATKINS, honorable Norman K., sénateur**

Accord aérien bilatéral entre le Canada et les États-Unis, étude,  
1:39

Agenda, travaux futurs, 1:39; 5:88; 10:20

Comité, budget, approbation, processus, 5:25

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,  
Rapport

Autoroute de l'information, 14:17-8

Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien,  
5:74-6,82-3

Étude, budget, 5:30

Trains à haute vitesse, 7:32-3,35; 13:16-7

Phares, 5:66-7; 10:21-3

Phares gardés, étude

Audiences, Colombie-Britannique, 7:37; 10:21-4; 11:16,27,30

Budget, 5:23-4,35,37,86-7; 11:12-3,21,23,26,30

Programme et procédure, sous-comité

Réunion le 25 mai 1994, rapport, 5:86

Projet de loi C-38, 12:9

Projet de loi C-81, 25:24-5

Radio-Canada International

Administration, responsabilité, 6:11-2

Financement, 4:20-1; 6:11

Gouvernement, appui, 4:20-1

Réunion d'organisation, 1:10,17-9,21-2,25-6

Télécommunications, Canada, position internationale  
concurrentielle, étude

Autoroute de l'information, convergence des technologies,  
24:16-7; 28:20-1,29

Comité, visites, Washington, Londres et Tokyo, 16:25,27

Radiodiffusion, 28:21

Télécommunications, transporteurs canadiens, 30:18-9

Témoins, ministre des Transports, 5:39

Transports aériens, Canada-États-Unis, trafic aérien  
transfrontalier, 5:78

**Autochtones**

Radiodiffusion autochtone

Apparition, historique, 21:6-7

Comité, appui, demande, 21:19

Programmation télévisée autochtone

Cancom, services offerts, 18:61; 21:7,12-3,18

Consommateur, demande, 21:10-1

Contenu autochtone, importance, 21:6,7,10,11

Emplois, 21:8,17

**BACON, Hon. Lise, Senator**

Agenda, future business, 10:20  
Montreal airports, 10:15-6

**Barnes, Peter, AT&T Canada**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 35:12,16,18-20

**BC Tel**

Background information, 16:33-4,37,41-4,46,49; 28:8; 30:11; 31:10; 34:20; 35:22,25-6; 37:19,22,24-5,27-8  
Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:30-53

**BC Telecom Inc.**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:30-53

**Bélisle, Fernand, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 22:18-9,25-9,31-2,35, 45; 23:14; 26R:26-7

**Bell, Loel, Power DirecTV**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 19:4-44; 21:38,40-1; 22:24,25-6,30,46; 23:14; 26R:21,35

**Bell Canada**

Background information, 30:17-8; 31:18-9; 34:11-2,37; 35:17; 36:4-5,7-9,13,15-6,19,22-4,28; 37:26  
Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 36:4-31

**Bertrand-Venne, Francine, Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:60-3,64,67-71

**Bill C-38 - Marine Transportation Security Act**

Discussion  
  Clause 15 - Security measures and security rules not statutory instruments, 12:8,10  
  Clause 32 - Access to Information Act (consequential amendment), 12:8  
Drafting, consultations, 12:8-9,11  
Historical background, 12:7  
Purpose, 12:6  
Report to Senate, without amendment, 12:5,12  
Study, House of Commons, 12:6,8

**Bill C-81 - Act to amend An Act respecting the Buffalo and Fort Erie Public Bridge Company**

Historical background, 25:20-1  
Purpose, 25:20-2  
Report to Senate, without amendment, 25:4-5,22,26

**Bill C-89 - CN Commercialization Act**

Adoption, 27:24-5  
Discussion  
  Clause 8(1)(a), 27:73-4  
  Clause 8(1)(c), 27:75,88-90  
  Clause 8(4)(g), 27:74

**Autochtones—Suite****Radiodiffusion autochtone—Suite****Programmation télévisée autochtone—Suite**

Nord du Canada, couverture actuelle, 21:5,7,8-9,14  
Câblodistribution, régions desservies, 21:16-7,18  
Sud du Canada, couverture visée, partenariat, 21:5,7,9-10,14  
Télésat, importance, 21:14,15  
Reconnaissance législative, 21:7-8  
Satellites de radiodiffusion directe, distribution, objectifs, 21:8  
Communautés éloignées, accès, 21:8,9,12,16,18  
Étoile de la mort américaine, 21:12  
Expressvu, lancement, 21:10,13-5  
Satellites et bandes utilisés, 21:5,6,10  
Liaisons, technologie utilisée, 21:11

**Voir aussi**

Television Northern Canada

**Autoroute de l'information****Accès**

Accès universel à un coût abordable, 28:5-7,19,27; 29:7-8; 30:7,9; 34:24,27-8,33

Accessibilité, 16:33,45-6; 24:5,22; 29:6,8; 34:23-30,32-7, 39-40; 35:14-6,28-32; 36:29-31; 37:22

Aide monétaire directe, 28:10-1,27-8; 30:9

Canada rural, accès, 16:38-40,49,52; 28:17-9; 34:33-4

États-Unis, comparaison, 28:19

Canal réservé unique à chaque foyer, 24:22; 37:22-3

Francophones, 34:33,41

Grand Nord, 28:28

Intérêt public, demande, évaluation, 16:32,37-40; 24:24; 28:6-7,19,27

Bibliothèques publiques, systèmes, coût et utilisation, comparaison, 28:7

Personnes handicapées, 34:33

Téléphones, lignes partagées, 34:34; 35:31-2

Télétravailleurs, 28:18-9

**Voir aussi plus bas**

Concurrence afin de donner accès

Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, recommandations, 16:34; 24:6; 28:11; 29:14; 30:10-1; 34:23-31,33,35,38; 35:5,8-9

Compétitivité internationale, 34:25,30-1

Conception et déploiement

Autres pays, comparaison, 34:24,30

Logiciels, 34:35-6,40-1

Objectifs, principes, 34:23-5,28-9,37

Propriété et contrôle canadiens, 34:30-2

Recommandations, 34:25,28-30

Convergence des technologies

Bureau de la politique de la concurrence

Position, 30:7-24

Rôle, 24:17-8; 28:8-9; 30:5-6,14-5,22-3; 32:21; 34:16-7, 32; 35:15; 36:5-7

Augmentation, proposition, 24:17; 28:8-9

**CRTC**

Convergence, rapport, 10:17; 14:5,8-9,13-4,17; 16:39,43,48; 17:22-3; 18:68-9; 22:44; 23:8,9, 15,16,68,70; 30:11-2; 34:6-7,12,16-7,20,27; 35:5

Rôle, 16:34; 24:7,16-8,24; 28:8,20-2; 29:14; 30:14; 31:11-2; 32:21; 34:6-7,16-7,32; 35:15; 36:5-7

Définitions, interprétations, 34:13-4

**Emplois**

Création, pertes, 28:25; 29:7-8; 30:7,22-3; 34:16,24,28-30, 36-8; 36:14-5



**Bill C-89 - CN Commercialization Act—Cont'd**

## Discussion—Cont'd

Clause 8(5)(a), 27:74

Clause 12, 27:75

Clause 15, 27:75

Clause 17(3), 27:48

Historical background, 27:7

Purpose, 27:7

Report to Senate, without amendment but with recommendation,  
27:5-6,88,90**Bill C-93 (3rd Session, 34th Parliament)**

References, 4:31,33

**Binder, Michael, Industry Department**Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's  
proposed Orders to the CRTC, review, position, 17:8-16,  
19-22,27-31; 18:47; 22:15

Information highway, 14:12,20

**Bishop, William Avery (Billy)***Kid (The) Who Couldn't Miss*, National Film Board production,  
reference, 3:13; 6:13; 29:12**BONNELL, Hon. M. Lorne, Senator, Deputy Chairman of the  
Committee**

Agenda, future business, 1:31-7,39; 10:16,18-20,25-6; 11:5-6

Agenda and Procedure, Subcommittee, meeting, May 25, 1994,  
report, 5:41,69,84-5,87

Bill C-81, 25:20-2

Bill C-89, 27:51-5,87-90

Biographical notes, 5:49

Canada-United States bilateral air agreement, study, 1:33,39

CBC

Advertisements, 29:12-3

Position, 3:18-9

Television programs, comments, 2:29-30; 3:13; 6:13

Coal, industry, 7:12-3

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's  
proposed Orders to the CRTC, review

Aboriginal peoples, native broadcasting, 21:11-4

Canadian content, 20:10-3

Competition and competitors, cable companies, 23:55-6

CRTC, powers, debate, 22:21; 23:34-5

Documents, tabling, 22:22-3

Launch, schedule, 20:8-10; 21:38; 22:21

Licences, exemption order, 22:19-20,21-2

Pay-per-view television, 22:18-9; 23:56

Power DirecTV, 19:43-4

Satellites used, technology and hardware used, 18:37-40;  
19:12-4; 23:72-4

Lightstations

Destaffed lights, 5:49; 9:22

Destaffing/automation, 9:22; 10:22,24

Staffed lightstations, 5:49

Montreal airports, 10:10

National Transportation Act Review Commission, Report

High-speed trains, 13:11-3,17-8

Information highway, 14:10-2; 15:5-6

Railway transportation of coal, 7:13-4,16

National Transportation Act Review Commission, Report, study,  
budget, 5:31,33-4,36,74

Organization meeting, 1:9-14,16-26

Telecommunications industry, interests, disclosure, 1:9

**Autoroute de l'information—Suite**

## Convergence des technologies—Suite

## Emplois—Suite

Gemini, système de réservations des lignes aériennes,  
transfert des emplois aux États-Unis, 28:25; 30:22

États-Unis, comparaison, 16:15; 30:6,21-2; 34:38-9; 37:5

Évolution, 33:20; 34:23-5; 35:20-1

## Financement

Accès aux marchés des capitaux étrangers, 24:6,12-3,19;  
28:7-8; 30:10-4,17-9; 31:8-17,19-21,28-30; 32:15,18;  
34:20,30-2; 35:5,7-11,13-4,17,22; 36:9-10,12,26-8;  
37:11,27-8

Investissement, stimulation, possibilités, 34:41

## Gouvernement fédéral

Comité, réunions mixtes avec le Comité permanent du  
Patrimoine canadien, proposition, 28:20-1

Communications, ministère, rôle, 24:17

Convergence, questions, responsabilité dans un portefeuille,  
28:20-1,29

Transfert au ministère de l'Industrie, proposition, 28:29

Critères, transition de la réglementation à la concurrence,  
Sénat, rôle, proposition, 28:8-9

Directions au CRTC, 28:21-2

Examen des décisions du CRTC, appels au Cabinet, 28:22

Industrie, ministre, rôle, 24:24; 28:29

Information, stratégie, objectifs, 29:7; 30:11

Patrimoine canadien, ministère, rôle, 28:20

Politique, élaboration, propositions

Règles, création, importance, 16:31-6; 24:6,8,10-1,  
16-7,22-4; 28:4,6,18; 29:5-8,17-8; 30:15-7; 31:12;  
32:4,20; 37:10-20,23-9

Technologie, vitesse de l'évolution, répercussions, 24:16-7

Interconnexion et interopérabilité des technologies, 16:38,41,  
45-6,49,51-2; 24:23; 28:14; 34:24; 35:14-6,20-1,28-9

Radiodiffusion, objectifs, domination, 28:12,20-1,29; 30:7-8

Radiodiffusion et télécommunications

Distinction, technologie numérique, implications, 30:14-5;  
31:7-8,11,29; 35:32Propriété étrangère, règles, harmonisation, 14:8; 15:5;  
24:6,12-3,19; 28:7-8; 30:10-4,17-9; 31:7-8,29-30;  
34:20-1,30-2; 35:22,26; 36:9-10,27; 37:19Réseau commuté universel à large bande, connexion à large  
bande à la maison

Concurrence afin de donner accès

Alliances et fusions, 37:5

Capital intellectuel et innovation étrangers, utilisation,  
30:11-2Communications sans fil, disponibilité, implications, 16:52-3;  
24:23; 29:17; 30:6,8,15; 31:13-4; 34:14; 36:30-1;  
37:6,20-1Concurrence, durabilité, 16:37-8; 24:6,22; 29:18; 34:26-7,  
39; 35:22

Échéancier, 34:27

Entreprises dominantes, pouvoir, effets, 16:32,41,45-6;  
24:6-7,24-5; 28:5-6,27; 34:13-4; 35:15-6Implications, 24:6,21-5; 28:5-6,25,27; 29:17-9; 30:7;  
34:13-5,24,26-7,38; 35:15,20-1; 36:29-31

Infrastructure, collaboration, coentreprises, 37:19-20,26

Ordonnateurs, rôle, 29:18; 31:12,14; 34:31; 37:6-7,  
9-10,22-3

Radiodiffuseurs, 34:7; 37:9-10

Satellites, 16:39-41; 24:10-1,23-5; 29:8-10,18; 30:6,8;  
31:11-4; 35:33; 36:30-1; 37:6,11,23

Services cellulaires, 36:30

**BONNELL, Hon. M. Lorne, Senator, Deputy Chairman of the Committee—Cont'd**

**Radio Canada International**

- Administration, responsibility, 6:13-4
- Funding, sources, 2:24; 4:15,19,23,27,31; 6:14,23
- Listeners, 3:23; 6:21
- Position, 2:10
- Programs, 3:37-8
- Public relations, Canada, campaign, 6:23
- Senators, positions, 4:12
- Service, 1:31; 3:12-3,27
- Technology, 6:14

**Radio Canada International, mandate and funding**

- Motion, documents appended to proceedings, 4:31
- Procedure, 2:22
- Report, drafting, 5:27
- Witnesses
  - Coalition to Restore Full RCI Funding, return as witness after the testimony of other witnesses, 3:23
  - List, 1:31
  - Simon, Andrew, return as witness at later time, request, 3:32

**Railway Safety Act, 5:40**

**Staffed Lightstations, study**

- Budget, 5:13,16-8,20,23,36-7,68-9,85,87; 11:26-7,29
- Canadian Coast Guard, presentation, 5:48
- Hearings, British Columbia, 7:37; 10:22-5; 11:8,20,27,29-30
- Mandate, 11:8

**Telecommunications, Canada's international competitive position, study**

- Broadcasting, Canadian content, 29:10-1; 30:15-7
- Cable television
  - Industry, competition, 24:10-1; 29:10
  - Networks, 29:10
  - Programming, 24:8-9; 29:10-1; 30:15-7; 34:11
- Committee, visits, Washington, London and Tokyo, 34:9-10; 35:11; 37:4
- Information highway, interactive multimedia services, 29:10-1; 30:15-7; 34:11
- Satellites, DTH services, 24:10-1; 29:10-1; 30:15-7; 34:10-1
- Telecommunications
  - Industry, 34:9
  - Services, 32:13-4; 34:10

**Boron, Bob, Sprint Canada Inc.**

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 31:19-20,24-7

**BOSA, Hon. Peter, Senator**

- Organization meeting, 1:12-6,18,20-1,24,26

**Boulianne, Jacques, Radio Canada International**

- Radio Canada International, mandate and funding, 2:21-2

**Boyle, Ted, Expressvu**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:8-17,20-4

**Brazeau, Jean, Sprint Canada Inc.**

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 31:11,13-4,16,19,27-9

**Autoroute de l'information—Suite**

**Convergence des technologies—Suite**

**Réseau commuté universel à large bande, connexion à large bande à la maison—Suite**

**Concurrence afin de donner accès—Suite**

- Télécommunications, transporteurs, 16:31-7,39-40,43,45-9; 24:5-6,21-5; 28:5-6,27; 29:17-8; 30:6,8,; 31:6,11-4; 32:20-1; 34:6-8,13-4,19,27,30-2; 35:14-6,20-1,26-34; 36:5-17,29-31; 37:5-7,9-16,18-20,22-9

**Télévision en direct, stations privées, comparaison, 29:8-10, 18; 31:11-2**

- Télévision par câble, 16:31-3,39-41,47-9; 24:5-6,10-3, 21-4; 29:18; 30:7-8; 31:11-4; 32:20-1; 34:13-4,18-9, 27,30-2; 35:14-6,20-1,26-34; 36:5-17,29-31; 37:5-6, 9-16,18-20,22-7

**Transition de la réglementation à la concurrence, 28:8; 30:7-8; 34:15**

**Connexion, achat individuel d'une ligne T1, 28:18-9**

**Coût, 28:5,7,18-9; 30:11,13; 31:8,13**

**Description, explication, 24:5; 28:5-6,18-9; 30:21; 35: 20, 26-7,31-2; 37:23**

**Royaume-Uni, comparaison, 30:6,22**

**Secteur privé et secteur public, collaboration, 34:24-6,29-30, 33,38-9; 35:15,17**

**États-Unis et Japon, comparaison, 34:38-9**

**Union européenne, comparaison, 30:6,21-2**

**Définition comme technologie "tremplin", 16:39; 28:21; 34:26**

**Éditique, 24:6**

**Élément humain, importance, 34:38-40,42**

**Internet**

**Accès, 16:47; 28:17-8; 34:14,18; 35:26-7; 36:29; 37:23**

**Connexions**

**Modems par câbles, 35:26-7; 37:23**

**Statistiques, pourcentage de la population, 28:6,18-9**

**Téléphone, ligne, paire de fils de cuivre torsadés, 28:6, 18,28; 35:26-7**

**Contenu canadien, 24:16,20; 30:16**

**Contenu offensant, 28:13; 34:28**

**Définitions et évaluations, 16:45-7; 24:16; 28:13; 34:13; 37:22**

**Droit d'auteur, protection, 28:13**

**Financement, 28:13**

**Lignes, besoin, augmentation, 16:47**

**Réglementation, 24:16,20,24; 28:13**

**Usagers, statistiques, 28:6**

**Voir aussi plus bas**

**Services interactifs multimédia - Informations et services, accessibilité**

**Sécurité et renseignements privés, protection, 16:51; 34:24,28**

**Services de réseaux virtuels, 16:37**

**Services interactifs multimédias**

- Canada, téléphone et câblodistribution, taux de pénétration, implications, 16:32,47-8; 24:5; 28:18; 30:21-2; 35:23,31-2; 37:19

**Consommateurs, choix, 30:22-3; 34:19**

**Contenu canadien**

**Financement, 28:12,26; 30:16-7; 31:14; 35:33**

**Identité culturelle et souveraineté nationale, protection, 28:11-2,25-6; 29:7-8; 30:12,22; 31:8,11-4; 34:24,28,30**

**Patrimoine canadien, ministère, rôle, 28:20**

**Produits culturels canadiens**

**Créateurs, financement, 28:26**

**Disponibilité, 24:16,20,24; 28:25-6; 29:4-8,19; 30:15-7,22; 31:29; 34:11,25,28,30; 35:32-3**



**British Columbia**

## Lighthouses, list

Cape Mudge, Campbell River, 5:12-3

Nootka, Friendly Cove, 5:13

Point Atkinson, 5:11-3

Saturna Island, 5:12-3,52

## Parks

Lightstations, role, 5:9-10

West Coast Trail, 5:9-10

Population, participation in water sports, statistics, 5:50

Recreational boating, increase, 5:9,50

**Broadcasting**

## Canadian content

## Canadian cultural products

Availability, 14:20-1; 24:16,20-1; 28:26; 29:4,6-8,10-1, 13-4,17,19-21; 30:15-7; 34:11

United States, 28:26; 29:13-4

Consumers, interest, evaluation, 29:6-7,14-7

Creators, funding, 28:26; 29:19-21

Distribution, comparison with United States, 28:25; 29:17,19

Excellence, attractiveness to users, 24:16,20-1,23; 28:25-6; 29:4,13-4,16,19-20; 30:16-7

Production, costs, 29:4-5,20

Public policy, changes, proposals, 29:6-7

Suppliers, protection, 28:11-2,26; 29:5

Cultural identity and national sovereignty, protection, 28:11-2, 25-6; 29:7-8; 35:21

Funding, 24:20-1; 28:12,26; 29:5-6,14-5; 35:21

Canadian Film and Video Production Tax Credit, 29:7

CanCon tax, 28:12,26

Investment and revenues, comparison with United States, 29:5,7,14-5,19-20

Proposals, 30:16-7

Sales abroad, 28:26; 29:13-4,20

Telefilm Canada, funding, 24:21

Program rights, ownership, 29:6-7

Rules, 28:11-2,25; 29:10-1

Canadian ownership and control, 15:5

Canadian predominance, historical background, 20:17; 22:28; 23:45-6,51

Lack, American predominance, hypothesis, 23:45

Carriers, obligations, proposals, 29:6-8

Electronic highway, globalization of communications, effect, 1:29; 4:17,19-20,28

Evolution, 28:21

Future, 4:17; 15:8

## International shortwave

Broadcasters, role, 2:8

Importance, 1:29; 3:9-10; 4:5-6,9-12; 8A:7-8

Listeners, statistics, 4:11; 8A:7

Organizations, number, 2:8; 3:9; 8A:7,18

Programs, distribution for rebroadcast on local stations in target countries, 2:6

Role, 4:8; 8A:7-8

Satellite technology, 1:27-8,30

## Services

Arab countries, 1:28; 4:29

BBC World Service (Great Britain), 1:28,31; 2:24; 4:10,13; 6:20; 8A:8,11

Audience research, 3:21-2; 4:12; 6:5

Budget, 2:8; 3:19; 8A:18-9

Funding mechanism, 2:8; 3:22

**Autoroute de l'information—Suite**

## Services interactifs multimédias—Suite

## Contenu canadien—Suite

## Produits culturels canadiens—Suite

Excellence, attrait pour les usagers, 24:16,20-1; 28:25-6; 29:4-5; 30:16-7; 34:23,25

Fournisseurs, protection, 28:11-2,26

Production, coût, 29:4-5

SRD, services, répercussions, 29:10; 30:15-7

Régime d'encouragement de la programmation canadienne, 29:5-8

Règles, 24:16,24; 28:11-2,25; 34:28

Technologie, progrès, répercussions, 24:10; 28:25-6; 29:17-8; 37:22-3

Vidéo sur demande, 28:12; 29:11

Cultures étrangères, influence, 30:16-7

Informations et services, accessibilité, 16:46-7; 24:5; 35:27,32; 37:9-10,19-20,23

Banques, 34:18; 37:23

Éducation, possibilités, 16:47; 34:25-6,32-6; 37:18-20,22-3 CANARIE, 34:25,32

Éducation à distance, 16:39,52; 24:5; 34:33-6,38-40; 35:27; 37:22

SchoolNet, 34:25-6,32,38-40; 35:32; 36:29; 37:23

États-Unis et Japon, comparaison, 34:26

Universités, collaboration, 34:32-3,35-6

Entreprises, 24:5

Gouvernement, services, 16:43

Investissements, 35:27

Journaux, 16:37-8

Maisons, 24:5

Soins de santé, services, 16:39,43,52-3; 35:27; 37:19-20

Télémagasinage, disponibilité, accès, 16:45-6; 28:27-8; 34:19; 35:27

Vidéos-conférences, 32:13

*Voir aussi*

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport - Autoroute de l'information

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

**BACON, honorable Lise, sénateur**

Agenda, travaux futurs, 10:20

Montréal, aéroports, 10:15-6

**Barnes, Peter, AT&T Canada**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 35:12,16,18-20

**BC Tel**

Information de base, 16:33-4,37,41-4,46,49; 28:8; 30:11; 31:10; 34:20; 35:22,25-6; 37:19,22,24-5,27-8

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:30-53

**BC Telecom Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:30-53

**Bélisle, Fernand, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 22:18-9,25-9,31-2,35,45; 23:14; 26R:28-9

**Broadcasting—Cont'd****International shortwave—Cont'd****Services—Cont'd****BBC World Service (Great Britain)—Cont'd**

Languages courses, 3:34

Reputation, credibility, 1:28,31; 3:7,9-10; 4:6; 6:5

Satellite technology, use, 1:28

Staff, number, 2:8; 8A:18

24 hours a day broadcasts, 1:28,31; 2:11; 4:29

Cutbacks, 3:10

Deutsche Welle (Germany), 1:27-9; 2:24; 3:34; 4:10,29; 6:5,20; 8A:9

Dubai, 4:29

Expansion, 1:29; 3:10; 4:11-2; 8A:18

G-7 nations, 1:29; 8A:18

India, 1:28

Italy, 4:29

NHK (Japan), 1:28; 4:10,13

Privatization, 3:22

Program hours per week, comparison, 2:19; 8A:8,11

Radio Beijing/China Radio International, 8A:8,11

Radio Cairo, 8A:8

Radio-France International, 2:11; 4:7; 6:5; 8A:8,19

Radio Free Europe/Radio Liberty, 3:34; 8A:8

Radio Moscow, 2:22; 3:11,26; 8A:8,11

Radio Nederland (Netherlands), 2:8; 3:11; 6:10; 8A:19

Spain, 4:29

Voice of America, 2:28; 3:21-2,34; 4:6,22; 6:5,20; 8A:8,11, 18

24 hours a day service, 1:27-8,31; 2:11; 4:29-30

NAFTA, negotiations, exclusion, 17:16; 18:45,56,57

Print media, comparison, 4:17,20

Private broadcasters, 15:8,13; 23:68

Private over-the-air television stations and networks

Access to audiences, 29:7-8

Competition, 29:7-11

Local broadcasting services, importance, 29:7-10,13-4

Programming

Canadian content

Canadian cultural products

Atlantis Productions, 29:14

Availability, 29:4-8,11,13-4,17,19-21; 30:15-7; 34:11

Broadcast hours, percentage of schedule, 29:4-5

Consumers, interest, evaluation, 29:6-7,14-7

Distribution, 29:7

DTH satellite services, repercussions, 29:10

Excellence, attractiveness to users, 29:4-5,14,16

Production costs, revenues, 29:4-6,8

Program rights, ownership, protection, 29:6-7,9,14

Public policy, changes, proposals, 29:6-8

Revenues, comparison with American programming, 29:5

Canadian Programming Initiative, 29:5-10,14

Funding

Advertising revenues, 29:5-6

Canadian Film and Video Production Tax Credit, 29:7

Carriers, contributions, proposals, 29:6-7,14

Proposals, 30:16-7

Sales abroad, 28:26; 29:13-4,20

Sources, 29:5-8,14-5,19-20

Subscriptions, 29:6

Statistics, 29:4

Public broadcasters, 15:8,13

Public television, funding, 29:5-6,14

Radio, 15:8; 24:8; 29:4

**Bell, Loel, Power DirecTV**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 19:4-44; 21:38,40-1; 22:24,25-6,30,46; 23:14; 26R:23,38

**Bell Canada**

Information de base, 30:17-8; 31:18-9; 34:11-2,37; 35:17; 36:4-5,7-9,13,15-6,19,22-4,28; 37:26

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 36:4-31

**Bertrand-Venne, Francine, Société des auteurs, recherchistes, documentalistes et compositeurs**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 21:60-3,64,67-71

**Bibliothèque du Parlement***Élimination du personnel des phares*, John Christopher, 5:8,15**Binder, Michael, ministre des de l'Industrie**

Autoroute de l'information, 14:12,20

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 17:8-16,19-22,27-31; 18:47; 22:15

**Bishop, William Avery (Billy)***Kid (The) Who Couldn't Miss*, Office national du film, production, référence, 3:13; 6:13; 29:12**BONNELL, honorable M. Lorne, sénateur, vice-président du Comité**

Accord aérien bilatéral entre le Canada et les États-Unis, étude, 1:33,39

Agenda, travaux futurs, 1:31-7,39; 10:16,18-20,25-6; 11:5-6

Charbon, industrie, 7:12-3

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport

Autoroute de l'information, 14:10-2; 15:5-6

Étude, budget, 5:31,33-4,36,74

Trains à haute vitesse, 13:11-3,17-8

Transport ferroviaire du charbon, 7:13-4,16

Montréal, aéroports, 10:10

Notes biographiques, 5:49

Phares

Phares gardés, 5:49

Phares sans gardiens, 5:49; 9:22

Retrait du personnel/automatisation, 9:22; 10:22,24

Phares gardés, étude

Audiences, Colombie-Britannique, 7:37; 10:22-5; 11:8,20,27, 29-30

Budget, 5:13,16-8,20,23,36-7,68-9,85,87; 11:26-7,29

Garde côtière canadienne, exposé d'information, 5:48

Mandat, 11:8

Programme et procédure, sous-comité, réunion le 25 mai 1994, rapport, 5:41,69,84-5,87

Projet de loi C-81, 25:20-2

Projet de loi C-89, 27:51-5,87-90

Radio-Canada International

Administration, responsabilité, 6:13-4

Auditeurs, 3:23; 6:21

Émissions, 3:37-8

Financement, sources, 2:24; 4:15,19,23,27,31; 6:14,23

Position, 2:10

Relations publiques, Canada, campagne, 6:23



**Broadcasting—Cont'd**

Regulator, arm's length principle, 22:9,10-1; 23:43-4  
 Telesat, satellites, use, importance, 18:25,26; 26R:33  
 Television, effect, 4:11

*See also*

Aboriginal peoples - Native broadcasting  
 Cable television  
 Canadian Broadcasting Corporation  
 Direct-to-Home satellites, distribution undertakings  
 National Transportation Act Review Commission,  
     Report - Information highway - Television  
 Radio Canada International

**Broadcasting Act**

## Discussion

Section 2(3) - Interpretation, 23:43-4  
 Section 3(1) - Broadcasting Policy for Canada, 17:20; 20:24;  
     21:7-8,20-1,61; 22:7,9,10,16,36; 23:69-70  
 Section 3(2) - Further declaration, 23:43  
 Section 5(1) - Objects, 17:20; 22:9,10; 23:6  
 Section 5(2) - Regulatory policy, 26R:8-9  
 Section 7(1) - Policy directions, 17:10,11,12-3,20; 18:46,58;  
     19:10; 21:60,63-5; 22:9; 23:12,27,44,46-7,50-1; 26R:2,4,  
     12-6,17-8  
 Section 7(5) - Publication and tabling, 17:5  
 Section 8(1) - Procedure for issuance of policy directions,  
     17:5  
 Section 8(2) - Referral to committee, 17:5  
 Section 8(3) - Implementation of proposal, 17:5  
 Section 9(4) - Exemptions, 18:49-50; 20:24-5,27-8; 22:7,36;  
     23:48-9,79-80; 26R:3,4,9  
 Section 26, 23:52  
 Section 46(2) - International service, 2:12; 3:15-6; 6:22; 8A:7,  
     15,21  
 Interpretation, 1:29; 2:12; 3:11,15-7,25; 4:13; 6:22  
 Canadian ownership and control, rules, 15:5; 22:7,14,27,28  
 Cultural sovereignty, maintaining, objective, 17:7-8,9,15-6,  
     17,30; 18:25-6,42,69; 20:13,17; 21:58,60-1,66-7,27-8;  
     26R:23-4  
 Neutrality, 17:22; 22:26-7  
 Objectives, 18:47,62; 20:17  
 Policy direction, broader scope, debate, 17:10,13,17,27;  
     18:46,58,62-3,65,70; 22:6; 23:6  
 Arm's length principle, 22:9,10-1; 23:43-4; 26R:16  
 Versus specific and narrow wording, 21:60,63-4; 22:22;  
     23:12-3,18,34-5,44-5,50-2,68,72,75-7; 26R:12-16,17-8,  
     40  
 Accrued rights, 23:46-7; 26R:17  
 Legislative history and background, 22:9-10; 26R:13-4; 28:21  
 Telecommunications Act, Canadian satellites, exclusive use,  
     comparison, 17:15-6; 18:18

**Bryant, Rick, Canadian Coast Guard**

Biographical notes, 5:42  
 Staffed Lightstations, study, 5:55-7,60,65,67

**BRYDEN, Hon. John G., Senator**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's  
 proposed Orders to the CRTC, review, 17:25,26-7

**Buchan, Robert, Rogers Communications Inc.**

Telecommunications, Canada's international competitive position,  
 study, 24:17

**BONNELL, honorable M. Lorne, sénateur, vice-président du Comité—Suite**

## Radio-Canada International—Suite

Sénateurs, positions, 4:12  
 Service, 1:31; 3:12-3,27  
 Technologie, 6:14

## Radio-Canada International, mandat et financement

Motion, documents annexés aux procès-verbaux, 4:31  
 Procédure, 2:22

Rapport, rédaction, 5:27

## Témoins

Coalition pour la restauration du financement intégral de  
 Radio-Canada International, retour comme témoin après les  
 témoignages d'autres témoins, 3:23  
 Liste, 1:31  
 Simon, Andrew, retour comme témoin plus tard, demande,  
 3:32

## Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,

décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude  
 Autochtones, radiodiffusion autochtone, 21:11-4

Concurrence et concurrents, câblodistributeurs, 23:55-6

Contenu canadien, 20:10-3

CRTC, pouvoirs, débat, 22:21; 23:34-5

Documents, dépôt, 22:22-3

Lancement, échéancier, 20:8-10; 21:38; 22:21

Licences, exemption, ordonnance, 22:19-20,21-2

Power DirecTV, 19:43-4

Satellites utilisés, technologie et matériel utilisés, 18:37-40;  
 19:12-4; 23:72-4

Télévision à la carte, 22:18-9; 23:56

## Séance d'organisation, 1:9-14,16-26

Télécommunications, industrie, intérêts, divulgation, 1:9

## Sécurité ferroviaire, Loi, 5:40

## SRC

Messages publicitaires, 29:12-3

Position, 3:18-9

Télévision, émissions, commentaires, 2:29-30; 3:13; 6:13

## Télécommunications, Canada, position internationale

concurrentielle, étude

Autoroute de l'information, services interactifs multimédias,  
 29:10-1; 30:15-7; 34:11

Comité, visites, Washington, Londres et Tokyo, 34:9-10;  
 35:11; 37:4

Radiodiffusion, contenu canadien, 29:10-1; 30:15-7

Satellites, SRD, services, 24:10-1; 29:10-1; 30:15-7; 34:10-1

## Télécommunications

Industrie, 34:9

Services, 32:13-4; 34:10

## Télévision par câble

Industrie, concurrence, 24:10-1; 29:10

Programmation, 24:8-9; 29:10-1; 30:15-7; 34:11

Réseaux, 29:10

**Boron, Bob, Sprint Canada Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale  
 concurrentielle, étude, 31:19-20,24-7

**BOSA, honorable Peter, sénateur**

Séance d'organisation, 1:12-6,18,20-1,24,26

**Boulienne, Jacques, Radio-Canada International**

Radio-Canada International, mandat et financement, 2:21-2

**Buchanan, Grant, Allarcom**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:31-3,37-57

**BUCHANAN, Hon. John, Senator**

Biographical notes, 7:22

Coal liquefaction, 7:23

National Transportation Act Review Commission, Report, high-speed trains, 7:27,31-2,34

New Brunswick Power, coal imports, 7:22

Nova Scotia

Coal mines, 7:22-3

Sulphur emissions, reduction, 7:22

Synfuels project, 7:23-4

**Budget Implementation (Government Organizations) Act, 1992**  
(3rd Session, 34th Parliament)

References, 4:31,33

**Buffalo and Fort Erie Public Bridge Company**

Background information, 25:22,24-6

Bridge

Authority, borrowing power, increase, 25:20-2,24-5

Jobs, person-years of employment, 25:21-2,25-6

Processing facilities, 25:20-4

Painting and structural improvement, 25:21-4

Tolls, increases, 25:24-5

Traffic, increase, 25:20-1,24-5

NAFTA, effect, 25:20,25-6

United States side, 25:22,24-5

Legislation, responsibility, transfer from Minister of Finance to Minister of Transport, 25:20-2,25

**Buffalo and Fort Erie Public Bridge Company, Act to amend an Act**  
*See*

Bill C-81

**Bureau, André, Astral Communications**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:41-60

**Bureau of Competition Policy**

Background information, 28:8-9; 30:5-6

Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission, competition, relationship, 23:40-2

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 23:27-39,42; 26R:30

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 30:5-24

*See also*

Information highway

Telecommunications

**Burney, Derek, Bell Canada**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 36:4-6,9-13,15-8,20-4,26-31

**CAB**

*See*

Canadian Association of Broadcasters

**Boyle, Ted, Expressvu**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:8-17,20-4

**Bravoure (La) et le mépris (série télévisée)**

Références, 3:13; 6:13; 29:12

**Brazeau, Jean, Sprint Canada Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 31:11,13-4,16,19,27-9

**Bryant, Rick, Garde côtière canadienne**

Notes biographiques, 5:42

Phares gardés, étude, 5:55-7,60,65,67

**BRYDEN, honorable John G., sénateur**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 17:25,26-7

**Buchan, Robert, Rogers Communications Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 24:17

**Buchanan, Grant, Allarcom**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 21:31-3,37-57

**BUCHANAN, honorable John, sénateur**

Charbon, liquéfaction, 7:23

Commission d'énergie du Nouveau-Brunswick, charbon, importations, 7:22

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, trains à haute vitesse, 7:27,31-2,34

Notes biographiques, 7:22

Nouvelle-Écosse

Charbon, mines, 7:22-3

Soufre, émissions, réduction, 7:22

Synfuels, projet, 7:23-4

**Buffalo and Fort Erie Public Bridge Company**

Information de base, 25:22,24-6

Loi, application, responsabilité, transfert du ministre des Finances au ministre des Transports, 25:20-2,5

Pont

Autorité, capacité d'emprunt, augmentation, 25:20-2,24-5

Circulation, augmentation, 25:20-1,24-5

ALÉNA, effet, 25:20,25-6

Côté américain, 25:22,24-5

Emplois, années-personnes d'emploi, 25:21-2,25-6

Installations de traitement, 25:20-4

Péages, augmentation, 25:24-5

Peinture et amélioration de la structure, 25:21-4

**Buffalo and Fort Erie Public Bridge Company, Loi modifiant la Loi**  
*Voir*

Projet de loi C-81

**Bureau, André, Astral Communications**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:41-60



**Cable television****Access**

- Low density small communities, special rule, 16:44-5; 28:28-9
- Penetration rate, 16:32,47-8; 30:22; 35:23,31-2; 37:19
- Rural Canada, 16:38-9,49

**CableSat, 35:32****Canadian carriers**

- Basic service, provision, obligation, 29:8
- Canadian ownership and control, rules, harmonization of broadcasting and telecommunications, 14:8; 15:5; 24:6, 12-3,19; 28:7-8; 30:10-4,17-9; 31:7-8,29-30; 34:20-1, 30-2; 35:22,26; 36:9-10,27; 37:19
- Harmonization with American rules, 30:17

**Companies**

- Rogers, 16:48; 24:5-6; 31:12-3; 34:14-5; 35:24-7; 37:12,20
- Shaw, 16:48; 24:6; 35:24-5; 37:20
- Vidéotron, 16:48; 24:6; 37:20

- Foreign ownership, rules, removal or relaxation, proposals, 28:7-8; 30:10-4,17-9; 36:26-8

**Telecommunications activities**

- Competition with telecommunications carriers, 16:32,34, 36-7,41-3,45-8,50,52; 24:6,12-3,22,24; 28:28; 29:18; 34:27; 35:20-33; 36:5-17,29; 37:9-10,12-6,18-20,22-9
- Rules, establishment, importance, 16:31-6; 28:4,18; 35:21-2
- Structural separation, proposal, 24:12-3; 35:22,33-4
- Technology, availability, 16:48
- United States, comparison, 36:8

**Industry****Bundling with telecommunications services**

- Low density small communities, special rule, 16:44-5; 28:28-9

- United Kingdom, 16:50; 30:21; 34:13; 36:9,13,31

**Capital expenditures, 35:7****Competition**

- Consumers, costs, effects, 35:30-1,34
- Dominant carriers, power, effects, 34:14-6; 35:16,22-5,28; 37:6
- DTH satellite services, 16:39-40; 24:6,10-1; 29:9-11; 35:6, 23-4,33
- Private-over-the-air television stations and networks, 35:23
- Providers among themselves, 24:6; 34:14; 35:23-4
- Transition from regulation to competition, 28:8; 30:7-8; 34:15; 36:10-1

- Videos, 35:23; 37:6

*See also above*

- Canadian carriers - Telecommunications activities

**Competitiveness, 34:14-6****Consolidation, 34:14-5; 35:25; 37:12,19-20,24****Evaluation, 16:32,41,45,47-8; 29:18; 34:14-5; 37:12-3,19**

- Monopoly, 16:32,41,45; 30:7; 34:15; 36:11; 37:6,12

**Evolution, 33:20****Financial situation, evaluation, 16:32,47-8; 29:10; 35:23-4,28; 37:13-4****Return on investment, 35:23-4; 36:11; 37:14-5****Networks****Broadband network**

- Access to telephone company support structures, 30:6,14
- Description, fibre optics and co-axial cable, 24:5,22; 29:10; 34:14; 35:26-7,31-2
- Last mile, broadband connection to the home, significance, 24:5,8-9,22; 28:5-6; 29:18; 34:14
- Capacity, increase, 24:12

**Bureau de la politique de la concurrence**

- Conseil de la radiodiffusion et de télécommunications canadiennes, concurrence, relations, 23:40-2

**Information de base, 28:8-9; 30:5-6**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 23:27-39,42; 26R:32

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 30:5-24

**Voir aussi**

- Autoroute de l'information
- Télécommunications

**Burney, Derek, Bell Canada**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 36:4-6,9-13,15-8,20-4,26-31

**Cadieux, Marie, Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 21:58-60

**Calder, Don A., BC Tel**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:44-6

**Call-Net**

- Information de base, 31:4-7,15-7; 32:4,8

**Voir aussi**

- Sprint Canada Inc.

**Camionnage**

- Camions, sécurité, étude, proposition, 16:4,12-5,1719-21,28
- Chemins de fer, concurrence, 27:16,18-9,41-3,51-2,58,60,81-6

**Canada**

- Communications internationales, présence canadienne, augmentation, proposition, 4:28; 14:20-1
- Disponibilité de renseignements dans les médias de l'étranger, évaluation, 4:5

**Canadian Popfone Corporation**

- Information de base, 32:4

**Canadian Satellite Communications Inc.****Voir**

- Cancom

**Canadien National (CN)**

- Actif non ferroviaire, actifs immobiliers
- Exclusion de la commercialisation, 27:15,20,30,53-4,61-3,76
- Valeur, 27:15,21,30,32,60-3,76,78,80
- Vente, 27:15,21-2,32,61-3
- Ateliers, 27:45,55
- Bien patrimonial, gares ferroviaires, protection, 27:14-5
- Centres d'appel des équipes, 27:45,56,58
- Chemin de fer transcanadien, 27:7,9-12,24,48,50-2,59,82
- Téléphone, lignes, réseau de fibres optiques, 27:54-5
- Circulation, transfrontalière, transcontinentale et intrarégionale, comparaison, 27:63
- Clientèle, service, améliorations, 27:45-6,51-2,58

**Cable television—Cont'd**

## Programming

- Basic local service, 29:9
- Canadian content, 24:20-1,23; 28:11-2,25-6; 29:10; 35:21-2; 36:21
- Canadian and American specialty channels, number allowed, comparison, 28:12; 29:10-1; 30:15-7; 34:11; 35:21,27-8
- Canadian cultural products
  - Availability, 24:16,20-1; 28:26; 29:4,10-1,14; 30:15-7; 34:11
  - Cable Public Affairs Channel (CPAC), 24:21,25-6
  - Funding by cable industry, 24:21,25-6
  - Community programming, 24:21,25; 35:21,33; 37:14-5
  - Availability by satellite in other communities, proposal, 24:25
  - Creators, funding, 28:26; 29:19-21
  - Excellence, attractiveness to users, 24:16,20-1,23; 28:25-6; 30:16-7
  - Production, costs, 29:4-5,20
  - Revenues, comparison with United States, 24:23; 29:5
  - Sales abroad, 28:26; 29:13-4,20
  - Suppliers, protection, 28:11-2,26; 29:5
  - Video on demand, 28:12; 29:11
- Cultural identity and national sovereignty, protection, 28:11-2,25-6; 30:12; 35:21
- Funding
  - Advertising revenues, 24:21,23
  - Cable Production Fund, 24:21; 35:21,33
  - CanCon tax, 28:12,26
  - Contributions, sufficiency, evaluation, 24:20-1
  - Excise tax, 28:12
  - Program substitution, Canadian commercials, 24:21
  - Proposals, 30:16-7; 35:33
  - Rogers Telefund, 24:21
  - Telefilm Canada, funding, 24:21
- Rules, 24:16,20; 28:11-2,25
- Technology, advances, effects, 28:25-6
- Channels
  - Educational television, 24:16
  - Number, 24:5,10,23; 28:25; 35:27-8
  - Ottawa
    - CBC English stations, availability, 24:11-2
    - CBC Montreal, French service, access, need, 24:11-2
  - Pay television, 35:27
  - Pay-per-view, 24:9-10; 29:11; 35:32
  - Specialty channels, 24:10; 28:12,25; 29:10-1; 30:15-7; 34:11; 35:21,27-8
- Consumers, choice
  - Demand, 24:9; 28:25-6
  - Digital technology, importance, 24:5,9-10,16,22; 29:10,18; 35:32; 37:24
  - Negative marketing, 24:8-9
  - Rogers, variation, repercussions, 24:8-9; 28:12
- See also above*
- Channels
- See also*
- Telecommunications

**CAC***See*

Consumers' Association of Canada

**Canadien National (CN)—Suite**

## Commercialisation

## Actions, émission et vente

- Achat par des employés, 27:47,76
- Date d'émission, 27:7,24-5,28,35,37
- Québec, référendum, data, effet, 27:48-50
- Marché, conditions, évaluation, 27:7,24-7,38-9
- Participation d'intérêts étrangers, aucune restriction, 27:9,11,47,74,76-7
- Air Canada, comparaison, 27:9,11
- CP, comparaison, 27:11
- Participation individuelle, limite de 15 pour cent, 27:9,11-4, 73-4,76-7
- Air Canada, comparaison, 27:9,12-3,73
- CP, comparaison, 27:11-3
- Petro-Canada, comparaison, 27:73
- Premier appel public à l'épargne, 27:7-8,22,24-9,30-5,38-40, 59,65-6,73-6
- CN, fonds de retraite, non-participation, 27:34,70
- Information de base, 27:28-9,73
- Investisseurs, 27:8,10,12,21,24-7,31-2,35,39-40,65,71-2, 75-7,82
- Promotion, programme, 27:39-40,47,50,59,65,80
- Prix par action, 27:29,35,40
- Prospectus, 27:22,26,28-9,35,37,62,65-6,71-2
- Vente d'une partie seulement des actions, options, 27:38
- Air Canada, comparaison, 27:7,9,38-9,73,75-8
- But, 27:47,57-8,80
- Contribuables, intérêts, protection, 27:82-3
- Directeurs, nomination, compensation, 27:48-9,71
- Discipline de marché, 27:47,57-8
- Emplois, création, effet, 27:70-1
- Expéditeurs, intérêts, protection, 27:67-8,82-3
- Financement, marché boursier, accès, 27:46-9,56-7
- Gares de triage et dépôts de réparation, 27:9,11,16,18,71
- Information de base, 27:7-8,21-2,44-8
- Infrastructure ferroviaire, vente
  - Procédure, 27:66
  - Répercussions pour l'intérêt public, 27:16,18-9,67-8,84,86
- Routes, propriété et subvention par le public, comparaison, 27:16,42,65-7
- Lignes
  - Abandons
    - Chemins de fer sur courte distance, création, 27:10,17, 19,24,45,68,83
    - Historique, provinces de l'Atlantique, 27:9-10,17,23-4, 45,51-2
    - Ouest du Canada, cultivateurs céréaliers, répercussions, 27:16-7
  - Ports, répercussions, 27:23,48,50,82,88
  - Risque
    - Ontario, nord-ouest, 27:82
    - Provinces de l'Atlantique, 27:10,23-4,48,50-1,55-6, 58-9,82
  - Churchill, ligne, 27:10,16-8,37-8,68-9,84,88
  - Gouvernements, maintien du service, coût, 27:10-1,16-9, 59,69,82,84
  - Autoroutes et camionnage, subventions, comparaison, 27:16,18,42,65,81-6
  - Halifax vers l'ouest, 27:10,24,48,50,59,82
  - Réseau ferroviaire
    - Autres pays, comparaison, 27:18-9,66,86-7
    - Rationalisation, 27:31-2,59,67,69,82



- Cadieux, Marie, Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs**  
Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:58-60
- Calder, Don A., BC Tel**  
Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:44-6
- Call-Net**  
Background information, 31:4-7,15-7; 32:4,8  
*See also*  
Sprint Canada Inc.
- Canada**  
Availability of information in foreign media, evaluation, 4:5  
International communications, Canadian presence, increase, proposal, 4:28; 14:20-1
- Canada-United States bilateral air agreement**  
Study, discussion, 1:5,33-4,38-9; 5:5-6,29-34,37-9  
*See also*  
National Transportation Act Review Commission, Report
- Canadian Association of Broadcasters (CAB)**  
Background information, 23:67-8; 29:21  
CBC, position, 29:13  
Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 23:68-80  
Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 29:4-21
- Canadian Broadcasting Corporation (CBC)**  
*As It Happens*, 1:28  
Background information, 15:8-9  
Broadcasting via satellites, 15:7-8; 18:38  
Budget, 2:27  
Cutbacks, 1:27,29-31; 2:23,27; 3:11-3,17,27-8,30-1; 4:9-10,16; 14:20  
CAB, position, 29:13,16-7,19-20  
CBO Radio Ottawa, Jennifer Frye and Richard Cléroux, commentary on priorities of Senate Committee on Transport and Communications, 11:6-7,12  
DTH satellite services, advertisements, 29:12-3  
Evaluations, 1:27; 29:13,20  
Funding, 6:13; 15:7-9,13  
Government policy, 2:9  
Government  
Attitude, 3:18; 6:13; 15:13  
Liberal Government, policy, 2:9-10; 15:13  
Home Box Office, advertisements, 29:12  
House of Commons, committee study, 15:9,16  
International service, obligation to provide, interpretation, 1:29; 2:12; 3:11,15-7,25; 4:13,24; 6:22; 8A:21  
Local broadcasting, abandon, proposal, 29:13,16  
Mandate, 2:11-2; 3:16; 6:11; 15:7-8  
National programming, importance, 29:13,15-8  
English language services, 29:13,15-6  
French language services, 29:16  
Northern services, 29:16  
*Newsworld*, news and public affairs programs, 4:16; 6:16  
Politicians, attitude, 6:13
- Canadien National (CN)—Suite**  
Commercialisation—*Suite*  
Personnel  
Actions, achats, 27:47,76  
Direction, membres, transfert à la nouvelle compagnie, 27:16,71  
Pensions, effet, 27:22-3,33-4,36,69-70  
Route Canada, 27:22-3,33,36  
Productivité, 27:47,55,60  
Réductions, 27:36,55,64-5,70-1  
Petro-Canada, comparaison, 27:7,13,38-9,73,75  
Réactions, évaluations, 27:8,12,44  
Rentabilité, analyse, 27:79-80  
Réglementation, réforme  
États-Unis, comparaison, 27:31,37,43,59  
Importance, 27:8-10,17-8,23-4,31-2,34-5,37,43,59  
Répercussions, 27:82-4  
Siège social, 27:9,11,16,18,24,58,75,88-90  
Transport 2000, position, 27:81-7  
Communications, 27:54-5  
Compétitivité, 27:8-10,17-9,34-5,37,41-7,52,55-60,67-8, 71,76,83-4  
États-Unis, sociétés de chemins de fer, comparaison, 27:31,37, 41-4,58-60  
Concurrence  
Australie, charbon, exportations au Japon, 27:68  
Camionnage, 27:16,41-3,51-2,58,60,81-6  
CP, 27:7-8,19,21-3,42-3,58  
Évaluation, 27:19,41-2  
Transport maritime, 27:42,46  
Transport par avion, 27:40-1  
Est du Canada, fusion avec CP, proposition, 7:11,15,21; 9:15-6, 19-20; 27:7,13,20,63-4,73,80-1  
Gestion, système d'information, 27:46  
Historique, 27:60-1  
Hôtels, vente, 27:16,55  
Offres d'acquérir, 27:12-4,20,29-31,36-7  
Personnel  
Cartes de chemin de fer, 27:53  
Conflits de travail, règlement, 27:8-9,50,52-3  
Gestion  
Évaluation, 27:79-80  
Paliers, nombre, réduction, 27:44-5  
Productivité, 27:44-5,55,60,64  
Réductions, 27:11,18,35,45,55,57-8,64-5,70-1  
Départs à la retraite anticipée, 27:64  
Provinces de l'Atlantique, 27:55-6,58  
Régime de retraite, 27:8,33-4,69-70  
Retour au travail, loi, 27:8,52  
Syndicats, 27:52-3  
Restructuration, 27:35,37,43,55,64  
Situation financière  
Budget d'immobilisations, 27:49  
Cote de crédit, 27:21,27,78  
Cote des obligations, 27:75,77-9  
Coûts d'exploitation, 27:32,45,57  
Départs à la retraite anticipée, coût, 27:64-5  
Dette  
Intérêts, 27:78-9  
Montant, 27:16,21,27,32,56-7,75,77-80  
Réduction, 27:16,20-2,32-3,62,75,78-9  
Est du Canada, pertes d'exploitation, 27:50-1  
Historique, 27:44,57-8  
Ratio d'exploitation, 27:44,47,57,63-5

**Canadian Broadcasting Corporation (CBC)—Cont'd**

## Programs

Broadcast on more than one service, 2:27-8

News and public affairs, 1:28; 2:25; 4:14,16

Radio, 29:13,16

Role in the future, 6:16; 14:16-7; 15:7-9,15-6

Senators, positions, 1:27; 3:18-9

## Television

Advertising, increase, 6:13; 15:9

Background information, 15:8-9

Canadian programming, preservation, 14:16; 15:7-8

Funding, 15:9

Programs, comments, 2:29-30; 3:13; 6:13-4

*See also*

Radio Canada International

**Canadian Cable Television Association**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 23:52-67; 26R:26,34,36

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 35:20-35

**Canadian Coast Guard**

Accidents, response time, standards, 5:65-6

Budget restraints, 5:44,58-60

Commissioner, 5:41,50-1

Diving equipment, shortage, 5:61

*Lightstation Report*, references, quotations, 5:51,57

## Lightstations

Destaffing, position, 5:12,14-5,17,22,42-3,46-8,50-1,54-5, 57-9

List, rating, 5:12

Restructuring, special operating agency, 5:8-10,14,21-2

Staffed Lightstations study, position, 5:21-2

West Coast, role, functions, 5:9,61

**Canadian Film and Television Production Association**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 26R:24

**Canadian Flag**

Debate, references, 24:5,15

**Canadian Heritage, House of Commons Standing Committee**

CBC, study, 15:9,16

**Canadian Heritage Department**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review

CRTC, informal discussion, 17:20-1,25-6; 22:13-4; 26R:14

Position, 17:6-31; 18:47

Industry Department, collaboration, 10:17; 14:5,8-11,13-4,17-8; 15:4,6; 17:21

Mandate, 14:16

**Canadian National (CN)**

CNCP Telecommunications, share, sale, 27:55

## Commercialization

Air Canada, comparison, 27:7,9,38-9,73,75-8

Background information, 27:7-8,21-2,44-8

Cost benefit analysis, 27:79-80

Directors, appointment, compensation, 27:48-9,71

Financing, equity market, access, 27:46-9,56-7

**Canadien National (CN)—Suite**Situation financière—*Suite*

Restructuration, équilibre, 27:8,10,21,25-6,32-5,44,57

Plan d'affaires, 27:26,35,37,43

Plan quinquennal, 27:35-6,59,71-2

Taxes et impôts, structure fiscale, 27:42,49,86

Tarifs, réduction, 27:68

Télécommunications CNC, parts, vente, 27:55

Transport intermodal, transport des conteneurs par train, 27:51-2,60

Vente, valeur au Trésor du gouvernement, 27:21-2,25,32, 61-2,75,78-80

**Canadien Pacifique (CP)**

Actions, 27:11-2

Concurrence avec CN, 27:7-8,19,21-3,42-3,58

Est du Canada, fusion avec CN, proposition, 7:11,15,21; 9:15-6,19-20; 27:7,13,20,63-4,73,80-1

Lignes, abandons, 9:19; 27:9-10,17,23-4,82

Personnel, réductions, 27:11

*Voir aussi*

Canadien National

**CANARIE***Voir sous*

Autoroute de l'information

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport - Autoroute de l'information

**Cancom**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

Décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 18:62-72

Libellé, changement et révision, demande, 18:67

Expressvu, lancement, lien, 18:61-2,69-70

Services offerts, communautés éloignées et clientèle, 18:60-2, 65,67-8,69,70; 19:5-6; 22:27

Concurrents, 18:68

Licences du CRTC, 23:33

**Canfield, Brian A., BC Tel, BC Telecom Inc.; Stentor Alliance**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:30-44,46-52

**Caplan-Sauvageau, Rapport***Voir**Rapport du Groupe de travail sur la politique de la radiodiffusion***CARNEY, honorable Pat, sénateur**

## Colombie-Britannique

Navigation de plaisance, augmentation, 5:9,50

## Phares

Liste, 5:12-3

Parcs, 5:9-10

Phares sans gardiens, Sand Heads, 5:15

## Garde côtière canadienne

*Rapport sur les phares, références, citations, 5:51*

Restructuration, 5:8-10

Notes biographiques, déclaration de conflit d'intérêt, 5:49-51

## Phares

Aides à la navigation automatisés

Fiabilité, 5:14,52-3,55-6

Pannes, 5:52-3; 9:24



**Canadian National (CN)—Cont'd****Commercialization—Cont'd**

Head office, 27:9,11,16,18,24,58,75,88-90

Job creation, effect, 27:70-1

**Lines****Abandonment**

Historical background, Atlantic Canada, 27:9-10,17,23-4, 45,51-2

Ports, repercussions, 27:23,48,50,82,88

**Risk**

Atlantic Canada, 27:10,23-4,48,50-1,55-6,58-9,82

Northwestern Ontario, 27:82

Shortlines, creation, 27:10,17,19,24,45,68,83

Western Canada, grain farmers, impact, 27:16-7

Churchill line, 27:10,16-8,37-8,68-9,84,88

Governments, maintenance of service, cost, 27:10-1,16-9, 59,69,82,84

Highways and trucking, subsidies, comparison, 27:16, 18,42,65,81-6

Halifax westward, 27:10,24,48,50,59,82

**Network**

Other countries, comparison, 27:18-9,66,86-7

Rationalization, 27:31-2,59,67,69,82

Market discipline, 27:47,57-8

**Personnel**

Layoffs, 27:36,55,64-5,70-1

Management personnel, transfer to new company, 27:16,71

Pensions, effect, 27:22-3,33-4,36,69-70

Route Canada, 27:22-3,33,36

Productivity, 27:47,55,60

Shares, purchase, 27:47,76

Petro-Canada, comparison, 27:7,13,38-9,73,75

Purpose, 27:47,57-8,80

Reactions, evaluations, 27:8,12,44

**Rail infrastructure, sale**

Highways, public ownership and subsidization, comparison, 27:16,42,65-7

Procedure, 27:66

Repercussions for the public interest, 27:16,18-9,67-8,84,86

Rail yards and repair depots, 27:9,11,16,18,71

**Regulations, reform**

Importance, 27:8-10,17-8,23-4,31-2,34-5,37,43,59

Repercussions, 27:82-4

United States, comparison, 27:31,37,43,59

**Shares, issuance and sale**

Date of issue, 27:7,24-5,28,35,37

Quebec referendum, date, effect, 27:48-50

Foreign ownership, no restriction, 27:9,11,47,74,76-7

Air Canada, comparison, 27:9,11

CPR, comparison, 27:11

Initial public offering, 27:7-8,22,24-9,30-5,38-40,59, 65-6,73-6

Background information, 27:28-9,73

CN pension fund, non-participation, 27:34,70

Investors, 27:8,10,12,21,24-7,31-2,35,39-40,65,71-2, 75-7,82

Marketing program, 27:39-40,47,50,59,65,80

Market conditions, evaluation, 27:7,24-7,38-9

Individual ownership, limit to 15 percent, 27:9,11-4,73-4, 76-7

Air Canada, comparison, 27:9,12-3,73

CPR, comparison, 27:11-3

Petro-Canada, comparison, 27:73

Price per share, 27:29,35,40

**CARNEY, honorable Pat, sénateur—Suite****Phares—Suite****Côte Ouest**

Morts le long de cette côte, 1993, 5:50,61-3

Population, participation aux sports nautiques, statistiques, 5:50

Réseaux routiers, manque, 5:50; 9:24-5

Vies sauvées, 5:61-4

Entretien, hélicoptères, 5:67

**Gardiens**

Mandat, expansion, 5:9,12,14,54; 11:18-9

Rôle, 5:9-10,14,18,56,63-4; 9:25,27; 11:18

Polyvalence, 5:9-10,54,56

Rapports météorologiques, 5:56

**Phares avec gardiens**

Colombie-Britannique, 5:13,58

Maritimes, 5:13

Terre-Neuve, 5:13

Phares sans gardien, côte Ouest, Sand Heads, 5:15

**Retrait du personnel/automatisation**

Comparaison avec d'autres pays, 5:67

**Côte Ouest**

Opinion publique, 5:17,21; 9:25; 11:18

Sécurité maritime, répercussions, 5:13-5,50,61-2; 9:24-8

**Garde côtière canadienne**

Consultations, 5:56; 11:17-8

Position, 5:12,14-5,17,22,50-1,54

**Historique, 5:59****Utilisation**

Pêcheurs commerciaux avec des navires de faible taille, 5:9,14

Public, navigation de plaisance, 5:9,14

**Phares gardés, étude**

Audiences, Colombie-Britannique, 11:8-12,14-20,22,25-6, 28-31

Budget, 5:8-22,68-9; 11:11-3,15-7,20,23-5,27-9

Comité de direction, recommandations, 11:8,12,19-20

Exposé au Comité, 10:3

Mandat, 11:8,18-9,24-5

Ordre de renvoi autorisant la tenue d'une étude sur la fermeture des phares de la côte Ouest, demande, 10:20-1

Programme et procédure, sous-comité, réunion le 25 mai 1994, rapport, 5:69

**CARSTAIRS, honorable Sharon, sénateur**

Agenda, travaux futurs, 16:14,19-20

**Centre de recherche en droit public, Université de Montréal**

Information de base, 23:49,50

**Céréales, transport****Voir**

Transport du grain de l'Ouest

**Charbon****Électricité, production**

Alternatives, énergie nucléaire et énergie hydraulique, 7:19-20

Charbon de qualité inférieure, 7:12

Charbon importé, 7:21-2

Charbon métallurgique et thermique, 7:9,12

Commission d'énergie du Nouveau-Brunswick, 7:21

Hydro Ontario, 7:16

Nova Scotia Power, 7:21-2

Statistiques, Canada et le monde, 7:8

**Canadian National (CN)—Cont'd****Commercialization—Cont'd****Shares, issuance and sale—Cont'd**

Prospectus, 27:22,26,28-9,35,37,62,65-6,71-2

Purchase by employees, 27:47,76

Sale of only part of shares, options, 27:38

Shippers, interests, protection, 27:67-8,82-3

Taxpayers, interests, protection, 27:82-3

Transport 2000, position, 27:81-7

Coast-to-coast railway, 27:7,9-12,24,48,50-2,59,82

Telephone line, fibreoptic network, 27:54-5

Communications, importance, 27:54-5

**Competition**

Air transport, 27:40-1

Australia, coal exports to Japan, 27:68

CPR, 27:7-8,19,21-3,42-3,58

Evaluation, 27:19,41-2

Shipping, 27:42,46

Trucking, 27:16,41-3,51-2,58,60,81-6

Competitiveness, 27:8-10,17-9,34-5,37,41-7,52,55-60,67-8,71,76,83-4

United States, railways, comparison, 27:31,37,41-3,58-60

Crew-calling centres, 27:45,56,58

Customers, service, improvements, 27:45-6,51-2,58

Eastern Canada, merger with CPR, proposal, 7:11,15,21; 9:15-6,19-20; 27:7,13,20,63-4,73,80-1

**Financial situation**

Bond rating, 27:75,77-9

Capital budget, 27:49

Credit rating, 27:21,27,78

**Debt**

Amount, 27:16,21,27,32,56-7,75,77-80

Interest, 27:78-9

Reduction, 27:16,20-2,32-3,62,75,78-9

Early retirements, cost, 27:64-5

Eastern Canada, operating losses, 27:50-1

Historical background, 27:44,57-8

Operating costs, 27:32,45,57

Operating ratio, 27:44,47,57,83-5

Restructuring, balance, 27:8,10,21,25-6,32-5,44,57

Business plan, 27:26,35,37,43

Five-year plan, 27:35-6,59,71-2

Taxes, tax structure, 27:42,49,86

Heritage properties, railway stations, protection, 27:14-5

Historical, background, 27:60-1

Hotels, sale, 27:16,55

Intermodal transport, transport of containers by train, 27:51-2,60

Management information system, 27:46

**Non-rail assets, real estate**

Disposal, 27:15,21-2,32,61-3

Exclusion from commercialization, 27:15,20,30,53-4,61-3,76

Value, 27:15,21,30,32,60-3,76,78,80

Offers to purchase, 27:12-4,20,29-31,36-7

**Personnel**

Back-to-work legislation, 27:8,52

Labour conflicts, settlement, 27:8-9,50,52-3

Layoffs, 27:11,18,35,45,55,57-8,64-5,70-1

Atlantic Canada, 27:55-6,58

Early retirements, 27:64

**Management**

Evaluation, 27:79-80

Levels, number, reduction, 27:44-5

Pension fund, 27:8,33-4,69-70

**Charbon—Suite****Industrie**

Aperçu, Canada et le monde, présentation vidéo, 7:7-8

Charbon à faible teneur en soufre, 7:12,15,18

**Environnement, préoccupations**

Émissions de soufre et d'oxyde nitreux, 7:12-3

Réglementation environnementale, établissement d'un guichet unique, 7:11,16-9

Serre, effet, émissions de gaz carbonique, 7:11,16-7

**Exportations**

Chemins de fer

Coûts, 7:11

Importance, 7:9-10

Côte Ouest, Vancouver Port Corporation, frais portuaires, 7:11

Marché international, compétitivité, 7:21-2

Prix, réduction, 7:9,11

Restructuration, 7:9

**Statistiques**

Emplois, directs et indirects, 7:9,20

**Exportations**

Charbon métallurgique et thermique, 7:9,12,21

Charbon thermique, 7:9

Nouvelle-Écosse, 7:8-9,21

Ouest, ports, 7:8-9

Marché interprovincial, 7:8-9

Marché local, 7:8

Production et valeur annuelles, 7:9,12

Surproduction sur le marché international, effet, 7:9

Transports ferroviaires, interdépendance, 7:9-10,21

Liquéfaction, 7:23

**Mines, 7:8,22-3**

Est du Canada, 7:8

Nombre en exploitation, 7:8

Ouest du Canada, 7:8

**Ontario, importations**

États-Unis, 7:15-6

Ouest du Canada, 7:8-9,15-6,18

Réserves, 7:7-8,20

Synfuels, projet, 7:23-4

**Chemins de fer**

Céréales, transport, 16:8-9,19; 27:16

Chemins de fer, propriété, 27:37-8,68

Chemins de fer sur courte distance, 27:10,16-7,17,19,24,45,68,83

Colombie-Britannique, Rocky Mountain Railtours, 5:20

**Concurrence**

Australie, charbon, exportations au Japon, 27:68

Camionnage, 27:16,18-9,41-3,51-2,58,60,81-6

Maintien, 27:7,9,13,23

Marchandises, déplacement par l'entremise de Chicago, 27:82

Contribuables, intérêts, protection, 27:82-5

Environnement, effet, 27:83-7

Transport routier, comparaison, 9:28-9; 27:83,86-7

Est du Canada, fusion du CN et du CP, proposition, 7:11,15,21; 9:15-6,19-20; 27:7,13,20,63-4,73,80-1

Expéditeurs, intérêts, protection, 27:67-8,82-5

**Gouvernement**

Intérêt public, protection, 27:16,65-8,82-5

Interventions et appui, comparaison avec d'autres pays, 27:18-9,82,84

Politique, conséquences, évaluation, 27:81-3



**Canadian National (CN)—Cont'd**

## Personnel—Cont'd

Productivity, 27:44-5,55,60,64

Rail passes, 27:53

Unions, 27:52-3

Rates, reduction, 27:68

Restructuring, 27:35,37,43,55,64

Sale, value to government treasury, 27:21-2,25,32,61-2,75,78-80

Shops, 27:45,55

Traffic, cross-border, transcontinental and intra-regional, comparison, 27:63

**Canadian Network for the Advancement of Research, Industry and Education (CANARIE)***See under*

Information highway

National Transportation Act Review Commission,

Report - Information highway

**Canadian Pacific Railway (CPR)**

Competition with CN, 27:7-8,19,21-3,42-3,58

Eastern Canada, merger with CN, proposal, 7:11,15,21;

9:15-6,19-20; 27:7,13,20,63-4,73,80-1

Line abandonments, 27:9-10,17,23-4,82

Personnel, layoffs, 27:11

Shares, 27:11-2

*See also*

Canadian National

**Canadian Pophone Corporation**

Background information, 32:4

**Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission (CRTC)**

Background information, workload, 24:7,17; 34:21

## Cable services

Licences, granted on exclusive basis, 23:28

North Aboriginal communities, 21:18

Cancom, licence, 22:27

*Competition and Culture on Canada's Information Highway:**Managing the Realities of Transition*, 10:17; 14:5,8-9,13-4,17;

16:39,43,48; 17:22-3; 18:68-9; 22:44; 23:8,9,15,16,68,70;

30:11-2; 34:6-7,12,16-7,20,27; 35:5

DTH satellites distribution undertakings, licensing policy,

Government's proposed orders

American programming via American satellites, licensed to operate in Canada, 17:15; 22:15-6

Bias and favouritism, allegations

Against Power DirecTV, 19:39-40,41,42-3,44; 21:25-6

Equal treatment, 22:30-2

For Expressvu, complicity and monopoly, 17:27,28; 18:7,

12,73-4,75,77-8,80,82; 19:40-1; 21:14,71; 22:14-5,17-8,27,45; 23:7-8

Canadian content, predominant use, 22:43-4

Lack, 20:23-4,25-6; 21:58,67-8

Canadian programming via Canadian satellites, obligation, lack, 21:59

Committee review, procedures and delays, 17:5-6,7; 18:5;

22:6,20,22,23,41,42; 23:18

## Competition

Bureau of Competition Policy, relationship, 23:40-2

Expertise, lack, 23:41

**Chemins de fer—Suite**

## Gouvernement—Suite

Société d'infrastructures ferroviaires appartenant au gouvernement, création, proposition, 27:84

VIA Rail, intérêts, protection, 27:83-4

## Infrastructure ferroviaire

Autoroutes et camionnage, subventions, comparaison, 9:28-9; 27:16,18,42,65-7,81-6

Voies ferrées et emprise, vente, 27:16,18-9,65-8,84

Investissements, dépréciation, 27:81

Lignes, abandons, 27:9-10,17,82-4

Avis et audiences, le cas échéant, 27:84

Coûts aux contribuables, utilisation augmentée des routes financées par les intérêts publics, 27:82-3

Diminution du choix et de la qualité des transports à l'intérieur du Canada, 27:82

Marchandises, transport via Chicago au lieu du nord-ouest de l'Ontario, 27:82

Ports, répercussions, 9:19-20; 27:23,48,50,82,88

Unité nationale, liens est-ouest, 27:82-3

Marchandises, transport par chemin de fer, rentabilité, 27:40-1

Personnel, conflits de travail, règlement, 27:8

## Réglementation, réforme

États-Unis, comparaison, 27:31,37,43,59

Importance, 27:8-10,17-8,23-4,31-2,34-5,37,43,59

Répercussions, 27:82-4

## Réseau ferroviaire

Autres pays, comparaison, 27:18-9,66,86-7

Rationalisation, 27:31-2,59,67,69,82

## Service

## Élimination

Île-du-Prince-Édouard, 27:9-10,17,23,51-2

Terre-Neuve, 27:9-10,17,23,51-2

Europe, comparaison, 27:18

## Réduction

Nouveau-Brunswick, 9:19; 27:9-10,23

Nouvelle-Écosse, 27:9-10,23

Taxation, 27:81,83

Transports nationaux, Loi, effet, 27:23-4,31-2,35,59,82-4

*Voir aussi*

Amtrak

Canadian National

Canadian Pacifique

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport

Via Rail

**Christopher, John, attaché de recherche, Bibliothèque du Parlement**

Agenda, travaux futurs, 1:35,37

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 5:29-33

Phares gardés, étude, *élimination du personnel des phares*, document d'information, 5:8,15

Travail pour le Comité, références, 1:18

**Ciels ouverts, à la recherche d'une solution**

Rapport du Comité spécial de la Chambre des communes sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (1991), référence, 5:32

**Cleartnet Communications Inc.**

Information de base, 33:4-12,15-7,20-5,27-8

# Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission (CRTC)—Cont'd

- DTH satellites distribution undertakings, licensing policy, Government's proposed orders—*Cont'd*
- Direct-to-Home Satellite Broadcasting Policy Review Panel, report, CRTC reaction, 22:37-40
- Discussion
  - Section 3 a), 18:51; 23:32,53-4,59-60
  - Section 3 b), 23:32,57; 26R:34-5
  - Section 3 d), 21:27; 23:72,75
  - Section 3 e), 18:52-4; 23:54
  - Section 3 f), 18:30-1,34-5,66
  - Section 3 g), 18:31,66
  - Section 3 h), 17:31; 21:26
  - Section 3 i), 18:51
  - Section 4, 17:13-4; 18:9; 19:10; 26R:13,15-6
  - Section 4 b), 17:22; 18:19,20,24; 23:13
  - Section 5, 20:5,16
  - Section 6, 18:11-2
- DTH dossier, detailed chronology, 22:6-9,29,37,38,39; 26R:2-4
- Exemption order
  - Changes, power, 17:27
  - Consultation process and public hearings, 17:10-1; 18:15-6, 49-50,55-6; 22:7,18,19-20,35-6; 26R:5
  - Utility, 22:12; 26R:5
- Definition, 17:6
- Legislative accordance, 17:11-3,17,28; 18:62; 19:10-1; 22:7,13,16-7; 23:7,78,79; 26R:3,4,6,8
- Technology neutrality, violation, 26R:8-9
- Retroactivity, 17:14,27; 18:67; 21:64; 22:10,11,40-1; 23:10,11-3,18,77
- Submissions, called and received, 17:6,11; 26R:2
- Use, power, debate, legal view, 17:6-7,10,26,27; 18:48-51, 62-3,74; 19:9,10; 20:27-8; 21:64-5; 22:16,27; 23:22, 48-9,50; 26R:4-12,16-7
- Accrued rights, 23:46-7; 26R:17
- Former use, example, 22:13; 23:7,48; 26R:5
- Revocation, power, 17:13-4,22,23,26,28; 18:45,63-4,65, 66,75,88-9; 20:16; 21:38,64-5; 22:10,14,20-1,23,43; 23:76-7,78-80; 26R:14-6
- Expressvu, 18:6,8,10,12,14-6,18-20,23-4,46; 22:11,16, 21-2,23,40
- Use for services which won't have any material effect, 17:28-9; 20:24-5,27; 22:36-7; 23:6-7,47-8,79; 26R:4, 6-7,9
- Grey market, concerns, 22:14,31
- Legislative conformity, 22:12
  - Cable actual regulation, reference, 23:51-2
- Licence application, judgment, responsibility, 17:24; 21:54, 56-7; 22:8; 23:8,35-6
- Linguistic duality, reflect, concerns, 21:19-30,59
- Local broadcasters, rights, recognition, lack, 23:70-1,72
- Local television stations, priority carriage, concerns, 23:68-70, 72
- Maintenance, support, 18:10,11,26; 21:38
- Pay television, licences, mistakes, comparison, 18:47-8; 23:46
- Pay-per-view television, order
  - American and foreign satellites, use, concerns, 18:30-1,32-4, 64-5,66-7,70-1; 21:17-8
- Direction, negative impacts, list, 21:36
- Discussion
  - Section 4 b), 23:32,72,77,78
  - Section 4 c), 21:56; 23:32

# Cleartnet Communications Inc.—Suite

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 33:4-28

# CN

- Voir
- Canadien National

# Coalition pour la restauration du financement intégral de Radio-Canada International

- Information de base, 1:29,32; 3:5,17
- Radio-Canada International, mandat et financement
- Invitation à comparaître comme témoin, 1:30,32
- Mémoire, 3:5
- Position, 3:5-24
- Recommandations, 3:11-2,20
- Retour comme témoin après les témoignages d'autres témoins, 3:23
- Témoins, choix, propositions, 3:24

# Cohen, Avrum, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 22:21-3,36-7,39-40

# Colombie-Britannique

- Navigation de plaisance, augmentation, 5:9,50
- Parcs
  - Phares, rôle, 5:9-10
  - West Coast Trail, 5:9-10
- Phares, liste
  - Cape Mudge, Campbell River, 5:12-3
  - Nootka, Friendly Cove, 5:13
  - Point Atkinson, 5:11-3
  - Saturna Island, 5:12-3,52
- Population, participation aux sports nautiques, statistiques, 5:50

# Colville, David, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 22:18-9,26,37,43
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 34:4-23

# Comité consultatif sur l'autoroute de l'information

- Information de base, 14:5; 15:5; 34:24-6,29,39
- Rapport
  - Rapport minoritaire, 34:29,38
  - Recommandations, 16:34; 24:6; 28:11; 29:14; 30:10-1; 34:23-31,33,35,38; 35:5,8-9
  - Références, citations, 16:39; 28:21; 30:8,10-2,16-7; 31:8; 34:23
  - Recommandations, 14:13-4,22; 15:6
  - Rôle, 14:5,7,9,14
  - Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 34:23-42

# Commission d'énergie du Nouveau-Brunswick

- Charbon, importations, 7:21-2



# Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission (CRTC)—*Cont'd*

- DTH satellites distribution undertakings, licensing policy,
  - Government's proposed orders—*Cont'd*
  - Pay-per-view television, order—*Cont'd*
  - Discussion—*Cont'd*
    - Section 4 f), 18:87; 26R:35
    - Section 4 g), 21:56
  - Exclusive North American rights
    - Canadian, non-exclusivity, 21:33,42; 23:9
    - United States, lust, 18:43-4,45,56-7,79-80
  - Licences
    - Denial, power, 21:54,56-7; 22:24
    - Financial contribution, requirement
      - Maximum bench-mark, 21:35-6; 22:11,18-9
      - Minimum 5% bench-mark, 21:36,39-40,53-4,57; 22:18; 23:8-9
    - Special class for DTH, no necessity, 22:11-2
  - Ownership, vertical integration, concerns, 20:5,14; 22:29; 23:15,21
  - Withdrawal of the order, request, 21:31,37
- Power DirecTV, demonstration, date, 22:31
- Powers and policy direction, *ultra vires*, interpretation, debate
  - Broader scope, 17:10,13,17,27; 18:46,58,62-3,65,70; 19:10-1,40; 20:7; 22:6,12
  - Commission's independence, 22:10-1,40,42; 23:5-6; 26R:38
    - Arm's length, consideration, 22:9; 23:43-4
    - Democratic legitimacy, 22:22; 23:6,12
    - Political interference, protection, need, 22:10,22; 23:43
  - Recommendation, 26R:18,40
  - Versus specific and narrow wording, 21:60,63-4; 22:22; 23:12-3,18,34-5,44-5,50-2,68,72,75-7; 26R:12-6,17-8
- Changes, responsibility, 17:18,25,27; 18:72; 23:6
  - Alternatives, 17:22,25; 18:11-2,14
- Drafting
  - Changes and review, required, 18:19,30-1,34-5,45-6,51,58, 65,67; 19:8-9; 20:5,15-6; 21:24,30,37-8; 22:12,41,42; 23:53-5,59-62,72; 26R:34-5
  - Economic viability, subjection, 23:31-2
    - Recommendation, 26R:20-1,40
  - General application, recommendation, 26R:18,40
- Reflection
  - Legislative, 17:11-3,17,21-2,27; 22:6,44; 23:42
  - Review Panel recommendations, word for word, 23:74-5
- Legal opinions, legality and constitutionality, challenge, 17:29; 18:46,50,58,70,84-6; 19:11,20,28-9,39-40,41-3; 20:9; 22:5-6,13,39-40; 23:6,16,34; 26R:12-3
- Canadian Heritage Department, informal discussions, 17:20-1,25-6; 22:13-4; 26R:14
- Government, informal discussion, agreement, hope, 22:39-40,41-2,44-5
  - Letter of April 24, 1995 to the government, reference, 17:20-1; 19:40; 21:57; 22:39,41
- Johnston & Buchan, Barristers & Solicitors, opinion, 18:51-2,72; 21:63,64-5
- Justice Department, officials, opinion, 23:12,13-4
  - Access, lack, 26R:14,18
- McCarthy/Tétrault, Barristers & Solicitors, opinion, 26R:14-5
- Revocation power
  - See above under*
  - Exemption order - Use, power
- Stikeman, Elliott, Barristers & Solicitors, opinion, 23:12; 26R:15-6

# Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport

- Autoroute de l'information
  - Accès à un coût abordable, 14:5,8-9
  - Archives, documents, accès électronique, 14:13-4,21-2
  - Belgique, comparaison, 15:11-2
  - CANARIE, réseau, 14:6-7,11-3
  - Communications internationales, présence canadienne, augmentations, proposition, 4:17,28; 14:20-1,24
  - Concurrence, 14:5,8-10,13; 15:5,9,11-2
  - Contenu, 14:9,21-4; 15:5
  - Contenu canadien, 14:5,9,22-4; 15:5,11-2; 21:58
  - Convergence des technologies
    - Concurrence, 14:8-10,13; 15:7-8,13-4
    - CRTC, étude, 14:5,8-9,13-4,17; 15:4-5; 17:22
    - Explication, 4:17; 14:12-3; 15:13-4
  - Coordination, rôle des différents secteurs, 14:10-1
  - CRTC, rôle, 14:17-8
- Écoles et bibliothèques publiques, interconnexion, 14:15-6
  - Date cible, 14:6-7,15
  - États-Unis, comparaison, 14:6-7
  - Ordinateurs pour les écoles, programme, 14:15-6
- G-7, conférence ministérielle, Bruxelles, 1995, 14:6
- Gouvernement fédéral, stratégie, objectifs et principes, 14:5; 15:4
- Internet, accès, 14:15,20,22
- Livre orange, 14:6
- Produits culturels canadiens, exportation, 15:12
- Propriété et contrôle canadiens, 14:8-9,13-4; 15:5
- Public, utilisation, 4:19-20
- Radiocommunications, interception, 14:14
- Réglementation, système, 14:10,12; 15:11-3
- Réseau de réseaux interconnectés
  - Achèvement, 14:9
  - Coût, 4:19; 14:7-8
    - Japon, comparaison, 14:7-8
    - Secteur privé, 4:19; 14:7-8
  - Création, 14:5
  - Sécurité, 14:5
  - Service sur large bande, 14:8-9,12
  - Services, 14:8-9,11
  - Services, fournisseurs, collaboration, 14:10
  - Téléphones, ménages canadiens, pourcentage, 14:8
  - Télévision par câble, ménages canadiens, pourcentage, 14:8-9
- SchoolNet, 14:6,11,15,21
- Services mobiles intercontinentaux par satellite, 14:13
- Technologie, évolution rapide, 15:4,11
- Téléconférences, effet sur les régions éloignées, 14:19
- Téléphones, ménages canadiens, pourcentage, 14:8
- Télévision
  - Câble
    - Canaux, nombre, effet sur les recettes publicitaires, 15:7-8
    - Chaînes ciblées
      - Distribution, publicité négative, 15:9-10
      - Fournisseurs, programmation canadienne, 15:10,13
    - Concurrence, 15:10,13-4
    - Ménages canadiens, pourcentage, 14:8
    - Rediffusion, règlements, 15:11-3
    - Télévision par satellite, concurrence, 14:10; 15:7-8,11
    - Télévision payante, services, 15:13
  - Contenu canadien, 15:13
  - Radiodiffuseurs privés, 15:8,13

### Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission (CRTC)—*Cont'd*

- DTH satellites distribution undertakings, licensing policy, Government's proposed orders—*Cont'd*
- Powers and policy direction, *ultra vires*, interpretation—*Cont'd*
- Legislative history and background, 22:9-10; 26R:13-4
- Preamble, 19:8
- Precedent, creation, 17:10; 18:49-50; 22:6; 26R:2
- Public review, 10:17; 14:5,10-1,17-8; 15:6,15; 17:7,27,29; 18:6,88; 19:34,41-2; 23:16; 26R:3
- Scheduling and delays, 17:23-4; 18:9,14,18,30,63,64,76-7; 19:40; 22:14,20,30,32,34-5; 23:9-10,11,13,17-8,22-3, 32-3,36-7,77-8; 26R:7,38-9
- Administrative constraint and notice period, cancellation, recommendation, 26R:18,40
- Phases, 22:35; 23:17; 26R:11-2
- Reputation, 23:22
- Television and film production, impact, 18:41-3,45-6
- Evaluation, 15:14
- Hearings and decisions, 16:49; 28:5,8,10,22; 29:8-10,17; 30:8; 31:12,17; 34:6,11-2,18,21; 35:5-7,29; 36:11
- Long distance competition, hearings, 30:7; 31:18; 32:6,8; 35:5-6,30; 36:7; 37:8
- Restructuring, proposal, 31:7,11-2; 34:20-1
- Review of Regulatory Framework*, 34:6-7,12,17; 35:6-8
- Role, 14:17-8; 15:6-7,10-1; 34:5
- Split base rate, proceedings, decision, 24:15; 28:10; 34:6-8, 10-2,14,16-8; 35:5,15; 36:25; 37:9,16,27
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 34:4-23
- Telecommunications and cable television, special rule for low density small communities, 16:44-5; 28:28-9
- Telecommunications carriers, broadcast activities, 30:8
- Telephones, party lines, elimination, 34:34
- See also*
- Direct-to-Home satellites distribution undertakings
- Information highway
- Satellites
- Telecommunications

### Canadian Satellite Communications Inc.

- See*
- Cancom

### CANARIE

- See under*
- Information highway
- National Transportation Act Review Commission, Report - Information highway

### Cancom

- Direct-to-Home satellites distribution
- Expressvu, launch, link, 18:61-2,69-70
- Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 18:62-72
- Drafting, changes, request, 18:67
- Services, offering, remote areas and customers, 18:60-2,65, 67-8,69,70; 19:5-6; 22:27
- Competitors, 18:68
- Licences from CRTC, 23:22

### Canfield, Brian A., BC Tel, BC Telecom Inc.; Stentor Alliance

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:30-44,46-52

### Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport—*Suite*

#### Autoroute de l'information—*Suite*

#### Télévision—*Suite*

- Satellite de radiodiffusion directe
- Contenu et services canadiens, 14:10-2,14-5,17; 15:6-7,11,14-5
- Expressvu, 15:15
- Power DirecTV, 15:7
- CRTC, décision, 15:6
- Distribution, entreprises, politique, examen public, 10:17; 14:5,10-1,17-8; 15:6,15
- États-Unis, programmation, disponibilité, 14:10-1,14-5,20; 15:5-7,15
- Canadiens, utilisation, 14:10-1,14-5,20; 15:5-7,11,14-5
- Explication, 14:10
- Télévision par câble, concurrence, 14:10; 15:7-8,11
- SRC, programmation canadienne, préservation, 14:16; 15:7-9,13

#### Téléphone, compagnies, intérêt, 15:13-4

#### Vie privée, protection

- Consommateurs, rôle, 14:7
- Données personnelles, 14:7; 15:15
- Gouvernement fédéral, stratégie
- Commentaires du public, demande, 14:6-7
- Protection (La) de la vie privée et l'autoroute canadienne de l'information*, 14:6-7
- Solutions technologiques, 14:7

#### Voir aussi

- Autoroute de l'information
- Comité consultatif sur l'autoroute de l'information
- Radiodiffusion
- Satellites
- Télécommunications
- Télévision par câble

#### Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien

- Chambre des communes, étude, 5:32-3
- Entente sur les services aériens régionaux, locaux et de navette, Définition, critères, 5:70,77,81-2
- Routes, applications, Ottawa-Chicago, 5:80-2
- États-Unis, gouvernement, position, évaluation, 9:6-7,9-10
- Évaluation, 5:70
- Gouvernement fédéral, position, 5:69-70,81; 9:6-10
- Historique, 5:70
- Information de base, 5:70,76-7; 16:9-12

#### Négociations

#### Air Canada

- Continental Airlines, lien, conséquence, 5:30,32,34,74-8
- Position, 5:30-1

#### Association des communautés aéroportuaires canadiennes, position, 5:80-1

#### Autorités aéroportuaires, structure administrative, pertinence, 5:82-3

#### Bibliothèque du Parlement, résumé, 5:31

#### Canadien International

- American Airlines, lien, conséquence, 5:30,32,34,74-9; 9:8
- Position, 5:30-1

#### États-Unis, gouvernement, position, 9:6,8-10

#### Gouvernement fédéral, position, 5:70-4,81; 9:5-10

#### Historique, 5:29,70-5; 9:8

#### États-Unis, élection, effet, 5:29,73,75

#### Transporteurs américains, position, 5:75

#### Intéressés

- Observateurs membres du grand public, 5:32; 9:8



**Cape Breton Development Corporation (DEVCO)**

- Coal mines, 7:22-3
- Privatization, 7:21-2

**Caplan-Sauvageau Report**

- See*
- Report of the Task Force on Broadcasting Policy*

**CARNEY, Hon. Pat, Senator**

- Agenda and Procedure, Subcommittee, meeting, May 25, 1994, report, 5:69
- Biographical notes, declaration of conflict of interest, 5:49-51
- British Columbia
  - Lightstations
    - List, 5:12-3
    - Parks, 5:9-10
  - Recreational boating, increase, 5:9,50
- Canadian Coast Guard
  - Lightstation Report*, references, quotations, 5:51
  - Restructuring, 5:8-10
- Lightstations
  - Automated aids to navigation
    - Failure, 5:52-3; 9:24
    - Reliability, 5:14,52-3,55-6
  - Destaffed lights, West Coast, Sands Head, 5:15
  - Destaffing/automation
    - Canadian Coast Guard
      - Consultations, 5:56; 11:17-8
      - Position, 5:12,14-5,17,22,50-1,54
    - Comparison with other countries, 5:67
    - Historical background, 5:59
    - West Coast
      - Marine safety, repercussions, 5:13-5,50,61-2; 9:24-8
      - Public opinion, 5:17,21; 9:25; 11:18
  - Lightkeepers
    - Mandate, expansion, 5:9,12,14,54; 11:18-9
    - Role, 5:9-10,14,18,56,63-4; 9:25,27; 11:18
    - Multi-tasking, 5:9-10,54,56
    - Weather reports, 5:56
  - Servicing, helicopters, 5:67
  - Staffed lightstations
    - British Columbia, 5:13,58
    - Maritimes, 5:13
    - Newfoundland, 5:13
  - Utilization
    - Commercial fishermen in smaller boats, 5:9,14
    - Public recreation users, 5:9,14
  - West Coast
    - Deaths off the coast, 1993, 5:50,61-3
    - Lives saved, 5:61-4
    - Population, participation in water sports, statistics, 5:50
    - Road networks, lack, 5:50; 9:24-5
  - Staffed Lightstations, study
    - Budget, 5:8-22,68-9; 11:11-3,15-7,20,23-5,27-9
    - Hearings, British Columbia, 11:8-12,14-20,22,25-6,28-31
    - Mandate, 11:8,18-9,24-5
    - Order of Reference to study the closing of the lightstations on the West Coast, request, 10:20-1
    - Presentation to Committee, 10:3
    - Steering Committee, recommendations, 11:8,12,19-20

**CARSTAIRS, Hon. Sharon, Senator**

- Agenda, future business, 16:14,19-20

**Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport—Suite**

- Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien—Suite
- Négociations—Suite
- Intéressés—Suite
  - Transporteurs, 5:32; 9:8
- Négociateurs
  - Canada
    - Affaires étrangères, ministère, 5:32
    - Transports, ministère, 5:32
  - États-Unis
    - Federal Aviation Authority, 5:32
    - U.S. Department of Transport, 5:32
- Négociations multilatérales, proposition, 9:8-9
- Régime ouvert de réglementation aérienne, 5:71-2,76-7; 16:11-2
  - Association des communautés aéroportuaires canadiennes, position, 5:81
  - Collectivités et entreprises, position, 5:77; 9:6-7
  - Conditions, 5:81
  - Définition, critères, 5:71,80
  - Emplois au Canada, effet, 5:78-9
  - États-Unis, transporteurs, position, évaluation, 5:77-8; 9:7
  - Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton, position, 5:80-1
  - Transporteurs canadiens
    - Personnel, repercussions, 9:6-7
    - Position, 5:77-8
    - Protection, 9:6-7,10
  - Villes et aéroports, position, 5:77,81; 9:6-7
- Réouverture
  - Affaires, milieu, position, 5:29
  - Calendrier, 5:74,83-4; 9:5-8
  - États-Unis
    - Ambassadeur, position, 5:29,31; 9:6
    - Commission présidentielle, recommandations, 5:30-1; 9:8-9
  - Localités situées à la frontière, position, 5:29
- Sujets
  - Aéroports, accès, 5:72-3; 9:6-8,10
  - Exclusions
    - Cabotage, 5:72; 16:11-2
    - Propriété canadienne de compagnies américaines ou vice versa, 5:72
  - Facilitation, 5:72-3
  - Litiges, règlement, 5:72-3
  - Services aériens réguliers, 5:72
  - Transition, période, 5:32,71-3,75
    - États-Unis, transporteurs, position, 5:75-8
  - Explication, 5:72-3,75; 9:7
    - Transporteurs canadiens, protection, 9:7
- Routes aériennes, échanges, 5:70,76-7,81
- Trains à haute vitesse
  - Coûts par kilomètre des lignes de chemin de fer, comparaisons, 13:5,7,12,16
- Études
  - Bombardier, 7:25-6
  - Ernst and Young, 7:27
  - Gouvernement fédéral avec les gouvernements de l'Ontario et du Québec, 7:25,27,29-30,33; 13:8,11
  - Ontario-Québec, groupe de travail, 7:25-6,30
  - Via-Rail, 7:25-6

## CBC

*See*

Canadian Broadcasting Corporation

## Centre de recherche en droit public, Université de Montréal

Basic information, 23:49,50

## Christopher, John, Research Officer, Library of Parliament

Agenda, future business, 1:35,37

National Transportation Act Review Commission, Report, study, 5:29-33

Staffed Lightstations, study, *Lightstation Destaffing*, briefing paper, 5:8,15

Work for the Committee, references, 1:18

*Citizens' Forum on Canada's Future: Report to the People and Government of Canada* (Keith Spicer, 1991)

Reference, 6:7

## Clearnet Communications Inc.

Background information, 33:4-12,15-7,20-5,27-8

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 33:4-28

## CN

*See*

Canadian National

## Coal

Coal mines, 7:8,22-3

Electricity, generation

Alternatives, nuclear energy and hydroelectric power, 7:19-20

Coal imports, 7:21-2

Low grade coal, 7:12

Metallurgical and thermal coal, 7:9,12

New Brunswick Power, 7:21-2

Nova Scotia Power, 7:21-2

Ontario Hydro, 7:16

Statistics, Canada and the world, 7:8

Imports, 7:15-6,18,21-2

## Industry

Environmental concerns

Environmental regulation, single-window approach, 7:11,16-9

Greenhouse effect, carbon dioxide emissions, 7:11,16-7,22

Sulphur and nitrous oxide emissions, 7:12-3,18,22

## Exports

Railways, costs, 7:11

West Coast, Vancouver Port Corporation, port charges, 7:11

*See also below*

Statistics

International market, competitiveness, 7:21-2

Low sulphur coals, 7:12,15,18

Oversupply in international market, effect, 7:9

Overview, Canada and the world, slide presentation, 7:7-8

Prices, reduction, 7:9,11

Railways, interdependence, 7:9-10,14,21

Restructuring, 7:9

## Statistics

Annual production and value, 7:9,12

Employment, direct and indirect, 7:9,20

## Exports

Metallurgical and thermal coal, 7:9,12,21

Nova Scotia, 7:8-9,21

Thermal coal, 7:9

## Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport—Suite

## Trains à haute vitesse—Suite

Infrastructure, industries de service et de fabrication, 7:26,28,30,34

Nord-est, corridor

Électrification, 7:34-5; 13:9,13

Northeast Corridor Initiative, 7:27,31,34-5

NCI-Canada, 7:27,31-2

Passages à niveau, système de protection, essais, 13:7,10

Passagers, utilisation, 13:16-7

Québec-Windsor, corridor, service voyageurs

Asea Brown Boveri, trains X 2000

Approche progressive sur l'infrastructure existante, proposition, 13:5,8,10-5,17-8

Coût, 13:14-7

Comparaisons, Suède et États-Unis, 13:15-6

Emplois, secteur de l'entretien, 13:18

Environnement, effet, 13:11,14

Essais, États-Unis et pays européens, 13:7-8,10

Information de base, 13:5,7-8

Ligne de chemin de fer, améliorations

Coût par kilomètre, 13:5,7,12

Électrification, 13:8,11

Passage à niveau

Nombre, réduction, 13:7,10-1,14

Protection, système, 13:7,10-1

Signalisation, système, 13:7,10-1,14

Voies, amélioration, 13:14

Matériel roulant, 13:6,10,14-5,18

Motrice électrique et motrice consommant du diesel, comparaison, 13:8,11

Service, améliorations, augmentation du taux d'utilisation, réduction de la subvention, 13:10

Suède et Canada, conditions, comparaison, 13:5-6,10-2,14

Technologie avec systèmes de direction radiale et d'inclinaison, 13:6-8

Train doté d'un système d'inclinaison sur une voie spéciale, comparaison, 13:8

Vitesses, 13:5-6,8,10

## Voies

État, besoin, comparaison avec les trains TGV, 13:12

Partage avec les trains de marchandises, 13:11-2

Billets, coûts, comparaison avec voyage en avion, 7:36

CN et CP, participation, 7:28

Compétitivité avec la voiture, l'autobus et l'avion, 7:25-7, 35-7; 13:5,7-8,15,17-8

## Construction

Conception, examen en détail, 7:26,29

Emplois, création, 7:26-7,32

Environnement, impact, évaluation, 7:26,29

Période de temps jusqu'à la fin du projet, 7:26-7

Projet canadien, contenu local, 7:28

Terrassement, ponts, ponceaux, 7:27

Coûts et financement, 7:26-31; 13:5,9,12,15

"Pas de ça chez nous", syndrome, 13:14

## Passagers

Nombre, prévision, 13:13-4

Utilisation, augmentation, 13:16-7

Problèmes climatiques, effet, 7:32-3,35

## Réseau

Électrification, 7:28,30,34-5; 13:8,11

1200 kilomètres, 7:26

Rails, remplacement, 7:27



**Coal—Cont'd**

## Industry—Cont'd

## Statistics—Cont'd

## Exports—Cont'd

Western ports, 7:8-9

Interprovincial and local markets, 7:8-9,12

Liquefaction, 7:23

Ontario, imports

United States, 7:15-6

Western Canada, 7:8-9,15-6,18

Reserves, 7:7-8,20

Synfuels project, 7:23-4

**Coal Association of Canada**

Background information, 7:7

Railway transportation of coal

Documentation, 7:24

Position, 7:7-24

**Coalition to Restore Full RCI Funding**

Background information, 1:29,32; 3:5,17

Radio Canada International, mandate and funding

Brief, 3:5

Invitation to appear as witness, 1:30,32

Position, 3:5-24

Recommendations, 3:11-2,20

Return as witness after the testimony of other witnesses, 3:23

Witnesses, selection, proposals, 3:24

**Cohen, Avrum, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 22:21-3,36-7,39-40

**Colville, David, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 22:18-9,26,37,43

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 34:4-23

**Communications and Culture, House of Commons Standing Committee***Culture and Communications: The Ties That Bind* (April 1992)

Radio Canada International

Funding cutbacks, 2:8

RCI, submission, 2:19

Recommendation, 8A:5-6

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, Keith Spicer statement, 22:5-12

**Consumers' Association of Canada (CAC)**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 26R:22-3

**Coogan, Gordon, Transport Department**

Bill C-81, 25:22

**Côté-O'Hara, Jocelyne, Stentor Telecommunications Policy Inc.**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 37:4-28

**Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport—Suite**

## Trains à haute vitesse—Suite

Québec-Windsor, corridor, service voyageurs—Suite

TGV Canada, information de base, proposition, 7:27-9,31

Trains de marchandises sur les mêmes voies, Europe et Amérique du Nord, comparaison, 13:11-2

Transport de courrier et de colis légers, 7:32-2

Via-Rail, participation, 7:28; 13:10

Voyages, durée, comparaison avec automobile et avion

Montréal-Toronto, 7:27,35

Ottawa-Montréal, 7:26,35

Québec-Montréal, 7:26-7,35

Toronto-Québec, 7:35-6

Suicides sur les voies ferrées, 13:12-3

Systèmes en service, en construction ou prévus

Allemagne, 13:5,12

Corée, 7:29

Espagne, Talgo, 7:29; 13:5

États-Unis, 7:29-31,34-5; 13:9,13-4

Europe, 7:28; 13:5

France, 7:25,31-2; 13:5

Japon, 7:25,28,32

Suède, 13:5-8,10-2,15,18

Taiwan, 7:29

## Technologie

Amérique du Nord, droits de promotion et de fabrication, acquisition par Bombardier, 7:25,29-30,34

Importance, chef de file dans un nouveau marché, 7:26,28,32

Trains à lévitation magnétique, comparaison, 7:29,32-4; 13:12-3

Vitesses, 7:25-7,31,35

**Transport ferroviaire du charbon**

Charbon, industrie, position

Charbon, conversion en électricité au point d'origine et transport comme électricité, possibilité, 7:16

Charbon de l'Ouest du Canada, compétitivité avec charbon américain, 7:15-6,18

## Fiscalité

États-Unis, comparaison, 7:10

Études, 7:10,14

Gouvernements, taxes, 7:10,12,14-5,18; 9:28-30

Réseau routier, subventions, comparaison, 7:10,12,14-5; 9:28-9

Installations, rationalisation, 7:10-2

Ligne ferroviaire, propriété, 7:13-4

Main-d'oeuvre, 7:10

Moyens alternatifs de transport, 7:12

Coût, 7:9,11

## Sociétés ferroviaires

Gros volumes, connaissances, 7:12,14-5

Restructuration, rationalisations, 7:21

Volume par an, 7:8-9,21

*Voir aussi*

Charbon

**Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude**

Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien

Comité de direction, recommandation

Comité, après avoir entendu le témoignage de Daniel Molgat, réexamine la question à l'automne et décide alors de la façon dont il mènera son étude sur le sujet, 8:3

États-Unis, ambassadeur, position, 5:31

- Courtemanche, Sylvie, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission**  
Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 22:15-6; 26R:7
- Courtois, Bernard, Bell Canada**  
Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 36:6-8,10-2,14-22,24-8,30-1
- CPR**  
*See*  
Canadian Pacific Railway
- Crawley, Alexander, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists**  
Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 20:4-16; 22:25,29-30
- Crow Benefit**  
*See under*  
Western grain transportation
- CRTC**  
*See*  
Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission
- Cuba**  
Canadian investments, 36:22-4
- Culture and Communications: The Ties That Bind**  
Communications and Culture, House of Commons Standing Committee, Report, references, 2:8,19; 8A:5-6,15
- Darling, Allen, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission**  
Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC  
Letter of April the 24th, 1995 to the government, reference, 17:20-1; 19:40; 21:57; 22:39  
Letter of August 17, 1994 from the CRTC to John Logan, document tabled, 22:3,22-3
- Dashan**  
*See*  
Rowswell, Mark
- DAVEY, Hon. Keith, Senator**  
Agenda, future business, 1:34; 10:16-9  
Airports, 10:11-2,16  
Bill C-81, 25:25-6  
Bill C-89, 27:70,80-1,86,89-90  
Broadcasting  
Electronic highway, globalization of communications, effect, 4:20  
Future, 4:17  
International shortwave, services, 3:21  
Print media, comparison, 4:17,20
- CBC**  
CAB, position, 29:13  
Government, attitude, 3:18  
Position, 3:19  
CBC and private broadcasting, study, proposal, 10:5  
CRTC, evaluation, 15:14
- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude—Suite**  
Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien—*Suite*  
Historique, 5:29-32  
Molgat, Daniel  
Invitation à comparaître comme témoin, 5:5,31-4,38  
Témoignage de la session antérieure, 5:31  
Transporteurs canadiens, position, 5:31  
Trains à haute vitesse  
Comité de direction, recommandation, Comité entend les représentants de ABB à l'automne, 8:3  
Présentations vidéo, 7:3,25; 13:3,10
- Commission d'examen de la politique**  
*Voir*  
Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par satellite
- Commission Fowler**  
*Voir*  
Report of the Committee on Broadcasting
- Communications et culture, Chambre des communes, Comité permanent**  
*Culture et communications: les liens qui nous unissent* (avril 1992)  
Radio-Canada International  
Financement, réductions, 2:8  
RCI, exposé, 2:19  
Recommandation, 8A:6  
Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, déclaration de Keith Spicer, 22:5-12
- Communications par satellite canadien inc.**  
*Voir*  
Cancom
- Compagnie de chemins de fer nationaux du Canada**  
*Voir*  
Canadien National
- Compagnie de chemins de fer Canadien Pacifique**  
*Voir*  
Canadien Pacifique
- Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)**  
Audiences et décisions, 16:49; 28:5,8,10,22; 29:8-10,17; 30:8; 31:12,17; 34:6,11-2,18,21; 35:5-7,29; 36:11  
Câblodistribution  
Collectivités autochtones du Nord, 21:16  
Licences, droits exclusifs, base, 23:28  
Cancom, licence, 22:27  
*Concurrence et culture sur l'autoroute canadienne de l'information: Gestion des réalités de transition*, 10:17; 14:5; 8-9,13-4,17; 16:39,43,48; 17:22-3; 18:68-9; 22:44; 23:8,9,15,16,68,70; 30:11-2; 34:6-7,12,16-7,20,27; 35:5  
Évaluation, 15:14  
*Examen du cadre de réglementation*, 34:6-7,12,17, 35:6-8  
Information de base, charge de travail, 24:7,17; 34:21  
Partage de la base tarifaire, audiences, décision, 24:15; 28:10; 34:6-8,10-2,14,16-8; 35:5,15; 36:25; 37:9,16,27



**DAVEY, Hon. Keith, Senator—Cont'd**

- National Transportation Act Review Commission, Report, information highway, 15:13
- Radio Canada International
  - Canadians, awareness, 3:20-1
  - Funding, 3:26; 4:13,18-20
  - Listeners, United States, 4:15
  - Position, 6:15
  - Privatization, 3:22
  - Public relations, Canada, 3:20-1
- Railways, Eastern Canada, merger of CN and CPR, proposal, 27:80-1
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 29:13-4; 34:17-8
- Transport 2000, background information, 27:86
- Unemployment, job creation, 27:70,81

**Davies, Rick, Allarcom**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:33-4,40-8,51; 23:14

**DE BANÉ, Hon. Pierre, Senator**

- Letter of complaint to Keith Spicer, CRTC, concerning non-availability of CBC Montreal, French service, in Ottawa, 24:11-2
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 24:11-2

**de Wilde, Lisa, Astral Communications**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:52-3

**DEVCO**

- See*
- Cape Breton Development Corporation

**DFAIT**

- See*
- Foreign Affairs and International Trade Department

**Direct broadcast satellites**

- See*
- Direct-to-home satellite services

**Direct-to-Home Satellite Broadcasting Policy Review Panel**

- Creation and membership, 17:21,25; 18:74; 19:43; 22:43,44; 23:5; 26R:3-4
- DTH, competition
  - British experience, basis, 23:19-20
  - Limitations, influence, 22:43; 23:16-7
- CRTC and government, powers, debate, opinion, 23:6-27
- Mandate, 23:10
- Report, recommendations, 17:7,9,17,21-2; 18:43,44,48-51, 54-5,61,64-5,70,74,75,80-1; 19:6,7,8,29,37,38; 21:31,59; 23:5,6,8-9,15-6,23,27,29-32,33,47-8,53,55,74-5,79; 26R:5, 7,12,30
- Appendices, orders, drafts, 22:37-8
- Date, 15:6; 19:34,36; 22:37; 26R:4
- Justice Department officials, discussion, 23:12,13-4,27; 26R:14,18
- Power DirecTV, scenario and strategy given to government, link, 23:10-1
- Submission, 18:48,57; 20:4; 21:52-3; 23:53

**Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications****canadiennes (CRTC)—Suite**

- Restructuration, proposition, 31:7,11-2; 34:20-1
- Rôle, 14:17-8; 15:6-7,10-1; 34:5
- Service interurbain, concurrence, audiences, 30:7; 31:18; 32:6,8; 35:5-6,30; 36:7; 37:8
- SRD, distribution, entreprises, licences, politique d'attribution, décrets proposés par le gouvernement
- Comité, étude, procédures et délais, 17:5-6,7; 18:5; 22:6,20, 22,23,41,42; 23:18
- Concurrence
  - Bureau de la politique de la concurrence, relation, 23:40-2
  - Expertise, manque, 23:41
- Conformité législative, 22:12
- Câblodistributeurs, réglementation, base, 23:51-2
- Contenu canadien, prépondérance, 22:43-4
- Manque, 20:23-4,25-6; 21:58,67-8
- Discussion
  - Art. 3 a), 18:51; 23:32,53-4,59-60
  - Art. 3 b), 23:32,57; 26R:37
  - Art. 3 d), 21:27; 23:72,75
  - Art. 3 e), 18:52-4; 23:54
  - Art. 3 f), 18:30-1,34-5,66
  - Art. 3 g), 18:31,66
  - Art. 3 h), 17:31; 21:26
  - Art. 3 i), 18:51
  - Art. 4, 17:13-4; 18:9; 19:10; 26R:13-4,16-7
  - Art. 4 b), 17:22; 18:19,20,24; 23:13
  - Art. 5, 20:5,16
  - Art. 6, 18:11-2
- Dossier SRD, chronologie détaillée, 22:6-9,29,37,38,39; 26R:2-4
- Dualité linguistique, respect, craintes, 21:19-30,59
- Échéanciers et délais, 17:23-4; 18:9,14,18,30,63,64,76-7; 19:40; 22:14,20,30,32,34-5; 23:9-10,11,13,17-8,22-3, 32-3,36-7,77-8; 26R:8,41-2
- Délai administratif et période d'avis, renoncement, recommandation, 26R:19,43
- Phases, 22:35; 23:17; 26R:12
- Réputation, 23:22
- Évaluation et jugement, responsabilité, 17:24; 21:54,55-7; 22:8; 23:8,35-6
- Examen public, 10:17; 14:5,10-1,17-8; 15:6,15; 17:7,27,29; 18:6,88; 19:34,41-2; 23:16; 26R:3-4
- Exemption, ordonnance
  - Audiences et consultation, processus, 17:10-1; 18:15-6, 49-50,55-6; 22:7,18,19-20,35-6; 26R:5
  - Utilité, 22:12; 26R:5
- Définition, 17:6
- Mémoires demandés et reçus, 17:6,11; 26R:2
- Modifications, pouvoirs, 17:27
- Reflet législatif, 17:11-3,17,28; 18:62; 19:10-1; 22:7,13, 16-7; 23:7,78,79; 26R:3,4-5,6,8
- Neutralité technologique, violation, 26R:9-10
- Rétroactivité, 17:14,27; 18:67; 21:64; 22:10,11,40-1; 23:10,11-3,18,77
- Utilisation, pouvoir, interprétation, débat, avis juridique, 17:6-7,10,26,27; 18:48-51,62-3,74; 19:9,10; 20:27-8; 21:64-5; 22:16,27; 23:22,48-9,50; 26R:4-13,17
- Droits acquis, 23:46-7; 26R:17-8
- Révocation, pouvoir, 17:13-4,22,23,26,28; 18:45,63-4,65, 66,75,88-9; 20:16; 21:38,64-5; 22:10,14,20-1,23,43; 23:76-7,78-80; 26R:15-7

**Direct-to-Home Satellite Broadcasting Policy Review Panel—Cont'd**  
Telesat concerns, consideration, 18:34

**Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings**

- Canadian content, 14:10,11-2,15,17; 15:5,6-7,11-2,14-5; 18:57,61
- Canadian consumers, demand and appetite, 20:22-3; 21:12; 22:27,29,30-1; 23:19; 26R:22-3,24
- Canadian television and film production
  - American market
    - Dominance and pressure, 20:6,7,10,20-1,26; 21:63,67-8; 23:64
    - Penetration, 17:16; 19:25-7; 20:10; 21:35; 22:25-6
    - Economic impact, 19:15,24-5; 22:28; 23:19,20; 26R:35-6
    - Historic American consumers patterns, barrier, 20:21-2
  - Creators and artists
    - Distribution, hand-in-hand obligation, 21:62,70
    - Information highway, regulations, gaps, concerns, 20:6
    - Payment, protection, need, 18:72-3,77,80,82; 19:7; 20:8; 26R:23
    - Pay-per-view, amount, not sufficient, 18:73,74,84
    - Third party pursuance, impractical, 20:8-9
    - Survival, content policy, maintaining, need, 21:68
    - Versus distributors, 18:76,84
  - Gradual increase, 20:26; 22:30
  - Impact, 18:41-3,45-6
- Competition policy, balance, 15:5; 17:9,12; 18:32-3; 20:13; 26; 23:56; 26R:12,24
- Not promoted, 21:34-5,38-9; 26R:24
- Expressvu, respect, 15:15
- Imposition, 18:70,71,84; 19:15,16
- Cable television, comparison, 18:82,83; 20:11; 21:47,66
- DTH and PPV, same rules, need, 20:19,23-4,25-6,27-8; 21:59
- Licence, condition, 20:23,24; 21:17,19,54,63,65,66; 22:43-4; 23:17,20,29-30,38; 26R:26
- Maintaining, protection and predominance, legislative objective, 17:7-8,9,15-6,17,30; 18:25-6,42,69; 20:13,17; 21:58,60-1,63,66; 26R:22-3,24-6
- Aboriginal peoples, example, 21:5,6,8,10,11,18; 26R:25
- Content, priority beyond hardware, 21:67-8,70-1; 22:27-8, 30; 23:19,20; 26R:1-2
- Percentages and rules required
  - Financial contribution to Canadian productions, 18:73; 20:7,8,10,12-3,16; 21:62,66; 23:62-6,67; 26R:26-7
- Foreign ownership, concerns, 21:68-9
  - Americans, taking advantage, 21:67-8,69-70
- Musical content, 21:61,62-3
- Pay-per-view, decrease, prediction, examples, 20:19-20
- Rogers and Vidéotron, comparison, 20:17-8,23,26; 21:28, 29
- Variation depending of services, 20:18; 21:61; 23:8
- Isolationism, concerns, 21:8,9,15,17-8; 23:8
- Linguistic duality, reflection, 21:19-20,61
- Cable companies, compliance, 21:23
- Federal government, legal obligations, 21:20-1,22,23,25,26
- Francophone content
  - English content, percentages, equal proportional treatment, 21:26,27-9,30,61; 26R:27
- Expressvu, 18:16-8; 21:23,25
- Geographical distribution, 21:24-5,29,30
- Guarantee, need, 21:20,22,23
- Via American satellites, concerns, 21:20
  - English programming, monopolized market, 21:21-2

**Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)—Suite**

- SRD, distribution, entreprises, licences, politique d'attribution, décrets proposés par le gouvernement—*Suite*
- Exemption, ordonnance—*Suite*
  - Utilisation, pouvoir, interprétation, débat, avis juridique,—*Suite*
  - Révocation, pouvoir—*Suite*
    - Expressvu, 18:6,8,10,12,14-6,18-20,23-4,46; 22:11,16, 21-2,23,40
    - Utilisation antérieure, exemples, 22:13; 23:7,48; 26R:5-6
  - Utilisation sans conséquences majeures, 17:28-9; 20:24-5, 27; 22:36-7; 23:6-7,47-8,79; 26R:5,6-8,9
- Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par satellite, rapport, réactions du CRTC, 22:37-40
- Maintien, appui, 18:10,11,26; 21:38
- Marché gris, préoccupations, 22:14,31
- Parti pris et favoritisme, allégations
  - Contre Power DirecTV, 19:39-40,41,42-3,44; 21:25-6
  - Pour Expressvu, complicité et monopole, 17:27,28; 18:7, 12,73-4,75,77-8,80,82; 19:40-1; 21:14,71; 22:14-5,17-8, 27,45; 23:7-8
- Traitement, pied d'égalité, 22:30-2
- Pouvoirs et politique, *ultra vires*, interprétation, débat
  - Avis juridique, légalité et constitutionnalité, contestation, 17:29; 18:46,50,58,70,84-6; 19:11,20,28-9,39-40,41-3; 20:9; 22:5-6,13,39-40; 23:6,16,34; 26R:13-4
- Gouvernement, discussions informelles, entente, espoir, 22:39-40,41-2,44-5
- Lettre du 24 avril 1995 au gouvernement, référence, 17:20-1; 19:40; 21:57; 22:39,41
- Johnston & Buchan, Barristers & Solicitors, opinion, 18:51-2,72; 21:63,64-5
- Justice, ministère, fonctionnaires, opinion, 23:12,13-4
- Accès, manque, 26R:15,19
- McCarthy/Tétrault, Barristers & Solicitors, opinion, 26R:15
- Patrimoine canadien, ministère, discussions informelles, 17:20-1,25-6; 22:13-4; 26R:15
- Révocation, pouvoir
  - Voir plus haut sous*
  - Exemption, ordonnance - Utilisation, pouvoir
- Stikeman, Elliott, Barristers & Solicitors, opinion, 23:12; 26R:15-7
- Historique législatif, 22:9-10; 26R:14
- Libellé
  - Modifié et révisé, demande, 18:19,30-1,34-5,45-6,51,58, 65,67; 19:8-9; 20:5,15-6; 21:24,30,37-8; 22:12,41,42; 23:53-5,59-62,72; 26R:21-2,37-8
  - Application générale, recommandation, 26R:20,43
  - Viabilité économique, assujettissement, 23:31-2
  - Recommandation, 26R:22,43,44
- Reflet
  - Groupe de travail, recommandations, 23:74-5
- Législatif, 17:11-3,17,21-2,27; 22:6,44; 23:42
- Modifications, habilité, 17:18,25,27; 18:72; 23:6
- Alternatives, 17:22,25; 18:11-2,14
- Portée générale, 17:10,13,17,27; 18:46,58,62-3,65,70; 19:10-1,40; 20:7; 22:6,12
- Autonomie du Conseil, 22:10-1,40,42; 23:5-6; 26R:41
- Ingérence politique, protection, besoin, 22:10,22; 23:43
- Légitimité démocratique, 22:22; 23:6,12
- Sans lien de dépendance, considération, 22:9; 23:43-4
- Recommandation, 26R:20,43
- Versus portée étroite et spécifique, 21:60,63-4; 22:22; 23:12-3,18,34-5,44-5,50-2,68,72,75-7; 26R:13-7,18-9



**Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings—*Cont'd***Canadian content—*Cont'd*Linguistic duality, reflection—*Cont'd*

Licence, requirement, 21:23-4,30; 23:56-7; 26R:19,26

Private television, government corporation, difference, 21:20

Recommendation, 21:22-3,24,59,62

Promotion, 20:10-1

Réseau des informations (RDI), 18:83

Geographical distribution, restriction, 21:24,25,30

Versus cheapest services, choice, 21:15,18

Violence and discrimination material, not distributed, 19:27

Committee of the Senate, recommendations, list, 26R:40-1

## Competition and competitors

Access provision for programming services, 18:45,81; 19:8; 20:15; 21:59

Denial, 18:44; 21:32,50,53-4,55-6

Economic viability, licence, influence, 23:31-2,34; 26R:20

Recommendations, 26R:20-1,40

Local television stations, priority carriage, lack, 23:68-70,72-4

*See also below under*

Pay-per-view television

American market and companies, invasion or dominance,

18:43,44,45,51,54,56-8,79-80; 20:6-7,10,13-4,20-1,26;

21:38,40,63,57-8; 22:25; 23:45

Combat or repatriation, 19:4-5,12-4,15-6,22-3,27-8,31-2;

20:7,9-10,14,23; 21:49; 22:28-9,30,32,36

Cable television, comparison, dominance, challenge, 14:10;

15:7-8,11,24; 18:30,33-4; 20:4; 22:7,30,35; 23:23-4,33

Cable fund

*See below under*

Financial contribution

DTH Canada Ltd., consortium, withdrawal, 18:73,78; 19:10;

23:39; 26R:3,36

Legislative actual basis, 23:51-2

Monopoly, 18:7,10,35-6,53-4,76,77; 21:67; 23:7,23,27-8

Rules, same, request, 18:33-4,70; 21:31,32,47,55; 23:24-5,

52-3,54-5,58-9,61-2

Access provision, distribution via other distribution

undertakings, 18:52,53-4; 20:5; 21:31-3,37; 23:30

Exclusive arrangements, prevention, 23:54,60-1

Ownership and control, packaging and exhibition, 23:53-4,

59-60

Simultaneous substitution, obligation, 23:62-3,71

Technology, DTH market, comparison

Quality, enhancement, results, 23:24,28-9,56

Subscribers, benefits, 23:29,33-4,39,66; 26R:19,30

Telephone companies, comparison, 18:77; 23:28,55-6

United States, comparison, 23:66-7

Video rental markets, comparison, 26R:19

## Consumers, universal service and viewer choice

Access, technology innovations, reason, 18:73; 26R:21,22-3

Cable companies, enhancement, 23:24,28-9,56; 26R:30

Channels, amount, 14:10; 17:8; 18:7; 20:19; 26R:22

Expressvu, distribution and offer, 18:16-8,24

Francophone channels, 20:18; 21:28-9; 23:56-7

Power DirecTV, distribution and offer, 19:22

Rogers, cable distribution, offer, 20:17-8

Government policy, consideration, request, 26R:21,22

Importance, 21:33-4,70

Limitations, 21:34; 26R:25

Request, 14:15; 15:11; 17:7,8-9; 18:7,45; 19:7,30; 20:23;

26R:21,22,23

Recommendation, 26R:23,40

Corporate concentration, consideration, 23:37-8,39-40

**Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)—*Suite***SRD, distribution, entreprises, licences, politique d'attribution, décrets proposés par le gouvernement—*Suite*Pouvoirs et politique, *ultra vires*, interprétation, débat—*Suite*

Préambule, 19:8

Précédent, création, 17:10; 18:49-50; 22:6; 26R:2

Power DirecTV, rencontre et démonstration, date, 22:31

Production cinématographique et télévisuelle, impact, 18:41-3, 45-6

Programmation américaine via satellites américains, licenciés pour diffusion au Canada, 17:15; 22:15-6

Programmation canadienne via satellites canadiens, obligation, absence, 21:59

Radiodiffuseurs locaux, droits de diffusion, reconnaissance, manque, 23:70-1,72

Télévision, stations locales, distribution prioritaire, craintes, 23:68-70,72

Télévision à la carte

Discussion

Art. 4 b), 23:32,72,77,78

Art. 4 c), 21:56; 23:32

Art. 4 f), 18:67; 26R:38

Art. 4 g), 21:56

Droits de diffusion exclusifs nord-américains

Canadiens, non-exclusivité, 21:33,42; 23:9

États-Unis, convoitise, 18:43-4,45,56-7,79-80

Licences

Catégorie spéciale pour TC, mise en doute, 22:11-2

Contribution financière, exigence

Seuil maximal, 21:35-6; 22:11,18-9

Seuil minimal de 5%, 21:36,39-40,53-4,57; 22:18; 23:8-9

Refus, pouvoir, 21:54,56-7; 22:24

Orientation, nuisance, politiques, liste, 21:36

Propriété, intégration verticale, craintes, 20:5,14; 22:29; 23:15,21

Retrait du décret demandé, 21:31,37

Satellites américains et étrangers, utilisation, craintes,

18:30-1,32-4,64-5,66-7,70-1; 21:17-8

Télévision payante, licences, erreurs, comparaison, 18:47-8; 23:46

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 34:4-23

Télécommunications, transporteurs, activités de radiodiffusion, 30:8

Télécommunications et télévision par câble, règle spéciale pour des petites collectivités à faible densité, 16:44-5; 28:28-9

Téléphones, lignes partagées, élimination, 34:34

*Voir aussi*

Autoroute de l'information

Satellites

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

Télécommunications

**Conseil international des études canadiennes**

Information de base, 4:31-2

Radio-Canada International, mandat et financement, position, 4:32-3

**Coogan, Gordon, ministère des Transports**

Projet de loi C-81, 25:22

- Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings—*Cont'd***  
 Competition and competitors—*Cont'd*  
 Distribution system, others, 23:28,69  
 Domestic and international competition, link, 17:9  
 Increase and fairness treatment, genuine intent, 17:12,18, 27-8; 18:9,18; 21:54; 22:30-1,44-5  
 Level playing field, request, 18:44-5,57,62,76; 19:7-8,11-2, 39; 21:47,66; 23:8,30,32; 26R:38  
 Recommendation, 23:9,23,53  
 Limitations, 22:18,37,42-3; 23:7-8,18-9,22,34  
 Policy Review Panel, influence, 22:43; 23:16-7  
 Market size, taking into account, need, 18:44,45,48,51; 21:22  
 Monopoly, 17:10,11,27,28; 18:7,12; 20:4; 21:14; 22:13, 17-8,37; 23:7-8; 26R:11  
 Potential competitors, 17:30; 18:22,30; 19:9-10; 21:39; 22:29,35-6,43; 23:25-6,58  
 Expressvu, 22:31  
 Bias and favouritism, allegations, 18:73-4,75,77-8,80,82; 19:40-1; 21:71; 22:27,45; 23:7-8  
 Competitive advantage, head-start issue, 18:90; 21:50; 22:44; 23:13,33,36-7,77-8; 26R:9-10  
 Creation and set up, 18:6,7,8,22,56  
 Power DirecTV, 22:31-2  
 Bias against, 19:39-40,41,42,44; 21:70; 23:30; 26R:11,34  
 Competitive advantage, 19:30,39; 26R:9,33  
 Creation and set up, 18:22  
 United States, numbers, example, 23:26  
 Pro-competitive policy framework, 17:8; 18:47-8,62,63,77; 23:29-34  
 Regulators  
 Expertise, comparison, 23:41-2  
 Offenses, nature, influence, 23:40-1  
 Cultural policy  
*See above*  
 Canadian content  
 DTH dossier, detailed chronology, 22:6-9,29,37,38,39; 26R:2-4  
 Financial contribution, requirement, percentages, 17:30; 18:17, 73,81; 20:7,10,16  
 Cable fund, 19:29; 20:5-6; 21:62,66; 23:62-3,65-6  
 Community television, 23:62,67,71; 26R:26  
 Increase, request, 20:6,8,12-3,16; 23:63; 26R:27  
 Structure and management, 23:62,63-5,75; 26R:27  
 Exemption order, no requirement, 26R:8,9  
 Independent producer support, misinterpretation, 23:72,75  
 Linguistic duality, reflection, 21:26,27-9; 26R:27  
*See also below under*  
 Pay-per-view television  
 Government policy  
 Directions to CRTC, *ultra vires*, interpretation, debate, 17:6-7, 10,11-2,17,29; 23:27  
 Broader scope, 17:10,13,17,27; 18:46,58,62-3,65; 19:10-1, 40; 20:7; 22:6,10-1,12  
 Commission's independence, 22:10-1,40,42; 23:5-6; 26R:38  
 Arm's length, consideration, 22:9; 23:43-4; 26R:16  
 Democratic legitimacy, 22:22; 23:6,12  
 Political interference, protection, need, 22:10,22; 23:43  
 Drafting, general application, recommendation, 26R:18,40  
 Legislative history and background, 22:9-10; 26R:13-4  
 Versus specific and narrow scope, 21:60,63-4; 22:22; 23:12-3,18,34-5,44-5,50-2,68,72,75-7; 26R:12-6,17-8  
 Changes, 17:18,25-6; 18:11,18,48  
 Compromise, need, 26R:37-9
- Côté-O'Hara, Jocelyne, Stentor Telecommunications Policy Inc.**  
 Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 37:4-28
- Courtemanche, Sylvie, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes**  
 Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 22:15-6; 26R:7
- Courtois, Bernard, Bell Canada**  
 Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 36:6-8,10-2,14-22,24-8,30-1
- Crawley, Alexander, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists**  
 Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 20:4-16; 22:25,29-30
- CRTC**  
*Voir*  
 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes
- Cuba**  
 Canada, investissements, 36:22-4
- Culture et communications: les liens qui nous unissent**  
 Communications et culture, Comité permanent de la Chambre des communes, rapport, références, 2:8,19; 8A:6,17
- Darling, Allan, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes**  
 Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC  
 Lettre du 17 août 1994 adressée par le CRTC à John Logan, document déposé, 22:3,22-3  
 Lettre du 24 avril 1995 au gouvernement, référence, 17:20-1; 19:40; 21:57; 22:39
- Dashan**  
*Voir*  
 Rowswell, Mark
- DAVEY, honorable Keith, sénateur**  
 Aéroports, 10:11-2,16  
 Agenda, travaux futurs, 1:34; 10:16-9  
 Chemins de fer, Est du Canada, fusion de CN et CP, proposition, 27:80-1  
 Chômage, création d'emplois, 27:70,81  
 Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, autoroute de l'information, 15:13  
 CRTC, évaluation, 15:14  
 Projet de loi C-81, 25:25-6  
 Projet de loi C-89, 27:70,80-1,86,89-90  
 Radio-Canada International  
 Auditeurs, États-Unis, 4:15  
 Canadiens, connaissance, 3:20-1  
 Financement, 3:26; 4:13,18-20  
 Position, 6:15  
 Privatisation, 3:22  
 Relations publiques, Canada, 3:20-1



**Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings—Cont'd**  
 Government policy—Cont'd

- Directions to CRTC, *ultra vires*, interpretation, debate—Cont'd  
 Legal opinions, legality and constitutionality, challenge, 17:29;  
 18:46,50,58,70,84-6; 19:11,20,28-9,39-40,41-3; 20:9;  
 22:5-6,13,39-40; 23:6,16,34; 26R:12-3  
 Canadian Heritage Department, informal discussions,  
 17:20-1,25-6; 22:13-4; 26R:14  
 Government, informal discussion, agreement, hope,  
 22:39-40,41-2,44-5  
 Letter of April 24, 1995 to the government, reference,  
 17:20-1; 19:40; 21:57; 22:39,41  
 Johnston & Buchan, Barristers & Solicitors, opinion,  
 18:51-2,72; 21:63,64-5  
 Justice Department, officials, opinion, 23:12,13-4  
 Access, lack, 26R:14,18  
 McCarthy/Tétrault, Barristers & Solicitors, opinion, 26R:14-5  
 Revocation power  
*See below under*  
 Licences, issuing process - Exemption order - Use, power  
 Stikeman, Elliott, Barristers & Solicitors, opinion, 23:12;  
 26R:15-6  
 Power DirecTV, scenario and strategy given to government,  
 18:53-4; 19:39-44  
 Authorship, recognition, 18:19,53; 19:24,32,33-8,39,41,  
 43,44; 22:45-6  
 Precedent setting, 17:10; 18:49-50; 22:6; 26R:2  
 Objective and purpose, 17:6,7,9,18; 18:25; 20:13  
 Public review, 10:17; 14:5,10-1,17-8; 15:6,15; 17:7,27,29;  
 18:13-4,23,88; 19:41-2; 23:16; 26R:3,11  
 Information Highway, new services, 14:11; 17:8; 18:36,37,47,  
 68  
 Launch, schedule, 15:15; 18:6,7,14,27; 19:12,20,27-9,30;  
 21:60; 22:14; 23:75  
 Acceleration, request, 19:6,7-8,19; 20:9-10; 21:10,14,48;  
 22:34-5,45; 23:9-10,13,17-8,23,33,77,78; 26R:18,38-9,40  
 Competitive advantages, 18:90; 19:30,39; 21:50; 22:44;  
 23:13,33,36-7,77-8; 26R:9-10,37  
 Delayed, 19:11-2,36,38,39  
 Grey market, erosion, 18:25,26,30,31-2,63,90; 19:6,7;  
 21:36,48,49-50; 26R:7  
 Negative consequences, 18:9-10,30  
 Reasons, 18:15-6,18,63-4,89-90; 19:8,20; 22:21,40; 23:22  
 Licences, issuing process  
 Broadcasting regulator, need, 17:7; 18:47  
 Cable television, comparison, 18:16; 23:28  
 Exemption order, interpretation, debate  
 Alternatives, 17:22,25; 18:10; 26R:6  
 Transitional process, alternatives, 18:11-2,14; 19:11-2  
 American companies, invasion, to thwart, 22:28-9  
 Applicants, 18:12-3,14,55; 19:9-10; 22:7,8,42,43; 26R:2  
 Expressvu, 17:17-8,25,26,27,29; 18:7,11,73-4,75,77-8,  
 80,82; 19:9,40-1; 20:9; 21:13-4,40,60,64; 22:11  
 Monopoly, creation, concerns, 17:10,11,27,28; 18:7,12;  
 21:14; 22:17-8; 23:7-8,18-9,22,34  
 No consideration, 18:35,36; 22:8,13,18; 26R:11  
 Obtention, date, 17:29; 18:13,62,87-8; 26R:4  
 Competitiveness  
 Fairness, genuine intent, 17:18,27-8; 22:42,44-5; 26R:12  
 Limitations, 22:18,37,42-3; 23:7-8,16-7,18,19,22,34,45-6;  
 26R:7  
 Legislative requirements, reflection, 17:11-3,17; 18:62;  
 19:10-1; 22:7,37; 23:7,42,78,79; 26R:3,6,8  
 Technology neutrality, violation, 26R:8-9

**DAVEY, honorable Keith, sénateur—Suite**

- Radiodiffusion  
 Autoroute électronique, mondialisation des communications,  
 effet, 4:20  
 Avenir, 4:17  
 Médias imprimés, comparaison, 4:17,20  
 Radiodiffusion internationale sur ondes courtes, services, 3:21  
 SRC  
 Association canadienne des radiodiffuseurs, position, 29:13  
 Gouvernement, attitude, 3:18  
 Position, 3:19  
 SRC et des radiodiffuseurs et télédiffuseurs privés, examen,  
 proposition, 10:5  
 Télécommunications, Canada, position internationale  
 concurrentielle, étude, 29:13-4; 34:17-8  
 Transport 2000, information de base, 27:86

**Davies, Rick, Allarcom**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
 décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude,  
 21:33-4,40-8,51; 23:14

**DE BANÉ, honorable Pierre, sénateur**

- Lettre de plainte à Keith Spicer, CRTC, concernant la  
 non-disponibilité de SRC de Montréal, émission française, à  
 Ottawa, 24:11-2  
 Télécommunications, Canada, position internationale  
 concurrentielle, étude, 24:11-2

**de Wilde, Lisa, Astral Communications**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
 décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude,  
 18:52-3

**Décret d'instructions au CRTC : distribution, entreprises par  
 satellite de radiodiffusion directe (SRD)**

*Voir*

- Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications  
 canadiennes - SRD, distribution, entreprises, décrets proposés  
 par le gouvernement

**Décret d'instructions au CRTC : entreprises de programmation de  
 télévision à la carte distribuée par satellite de radiodiffusion  
 directe (SRD)**

*Voir*

- Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications  
 canadiennes - SRD, distribution, entreprises, décrets proposés  
 par le gouvernement - Télévision à la carte

**DEVCO**

*Voir*

- Société de développement du Cap-Breton

**DirecTV**

*Voir*

- Power DirecTV

**Downing, Donald O., Association charbonnière canadienne**

- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,  
 Rapport, étude, 7:7-9,14-5,18,20-2,24  
 Notes biographiques, 7:7

**Drapeau canadien**

- Débat, références, 24:5,15

**Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings—Cont'd****Licences, issuing process—Cont'd****Exemption order, interpretation, debate—Cont'd**

Process, formalities and explanation, 17:6,10-1; 18:49

**Recourse, pursuit and court appeal**

Expressvu, revocation, challenge, 18:9,10,12,14-5,18-9, 23-4,46; 19:20,28; 21:63-4,68; 22:11,16,21-2,23,40; 23:34-5

Federal Court of Canada, reference, possibility, 22:23

Governor in Council, ultimate recourse, impossibility, 20:29

Licensed v. exempted undertaking, comparison, Shaw and COGECO, example, 20:28-9; 21:65

Participants penalized, damages, 17:17-8

Requirements, 17:6-7,15,26-7; 18:51,55,81-2; 20:9-10;

21:60,70; 22:7,13,16; 26R:2,3,8-9,10-1

Not met, licence application, possibility, 18:48-9,50,55, 56,62; 22:8,18,19-20,30; 23:45; 26R:6,11

Use, power, debate, 17:6-7,10,26,27; 18:48-51,55-6,62-3, 74; 19:9,10; 20:27-8; 21:64-5; 22:16,27; 23:22,48-9; 26R:4-12,16-7

Accrued rights, 23:46-7; 26R:17

Revocation, *ultra vires*, 17:13-4,18,22-3,26,28; 18:9,10, 12,14-6,18-20,23-4,62-4,75,88-9; 20:16; 21:10,64-5; 22:10,11,14,20-1,23,39-40,41-2; 23:76-7,78-80; 26R:14-6

Use for services which won't have any material effect, 17:28-9; 20:24-5,27; 22:36-7; 23:6-7,47-8,79; 26R:4, 6-7,9

**Licence application**

Evaluation and judgment, 17:17,24; 21:54,56-7; 23:22,35-6

Preference over exemption, 18:9,10,14,50,62,73,74; 21:64, 66; 22:37,43; 23:11,13,33; 26R:8,37-8

Requirements and conditions, 17:30; 18:17,76,81; 19:8,27, 29; 20:5-6,15,23-4,26-7; 21:17,23-4,30,58; 22:31,43; 23:17,51,75-6; 26R:15,20-1,26,40

Circumventing, remedies, responsible agencies, 23:40-1

Legislative different approach, 18:47

Uniformity, request, 23:8,9,11,23,30,32-3

Time frame and scheduling, 17:23-5,29; 18:9,31,63,64, 76-7,81,89-90; 19:8; 20:10; 21:49; 22:34-6,45; 23:9-10, 11,13,17-8,22,23,33,36-7,77-8; 26R:38-9

Administrative constraint, cancellation, recommendation, 26R:18,40

Retroactivity, 17:14,27; 18:67; 21:64; 22:10,11,40-1; 23:10,11-3,18,77

*See also above*

**Launch**

United States, similar rules, 17:16

Ownership and control, licence, requirement, 18:7,8,16,23,61-2; 19:5,22,29; 21:42,43,49,58; 22:14,30,43-4

Business partnerships, 18:75,80

Cable, rules, same application, request, 23:53,59,60; 26R:36-7

Corporate concentration, consideration, 23:37-8,39-40

Cross-ownership, prohibition, recommendation, 21:59,64,65-6; 26R:36,37

Foreign ownership, concerns, 21:68-9

Americans, taking advantage, 21:67-8,69-70; 22:27,28

Percentage, rules, 21:67,68; 23:59-60

Vertical integration, concerns, 20:5,14; 22:29; 23:15,21,64

**Pay-per-view (PPV) television, programming services****Competition**

Cable, subscribers, comparison, 23:29,33-4,39,66; 26R:19, 30

Cultural sovereignty, non promotion, 21:34-5,38-9

**Drouin, Solange, Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 20:25-6,29

**Dupuy, honorable Michel, ministre du Patrimoine canadien**

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,

Rapport, étude, autoroute de l'information, 15:4-16

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, témoignage, 19:20; 21:56

Non-comparution, 22:5; 26R:15

**Environnement, ministère**

Service de l'environnement atmosphérique

Bouées océaniques, 5:53,56

Stations météorologiques automatisées, 5:53,56

**États-Unis**

Américains, connaissance du Canada et intérêt pour le Canada, sondage, 4:5,14-5

Radio-Canada International, auditeurs, nombre, 4:4-5

**Expressvu Inc.**

Contrôle et propriété canadienne, 18:7,8,16,23; 21:49,65,67; 22:31; 26R:4

Cancom, lien, 18:61-2

Création et mise sur pied, date et raison, 18:6,7,8,22-3,56; 19:28

Satellites de radiodiffusion directe, distribution

Chaînes, consommateurs, choix maximal, accès, 18:7,8,10,24

Répartition, contenu canadien selon la langue, 15:15; 18: 16-8; 21:23,25

Communautés éloignées, accès, 15:15; 18:61-2

Concurrence, but, 18:7

Ententes et engagements, valeur, 18:7,8,9-10; 26R:40

Installations et services canadiens, utilisation, 18:11,23,24

Lancement, date, 15:15; 18:6,7,9,14,15; 19:20; 20:9; 21:40, 48,49,53,60; 22:21; 26R:4

Délais, conséquences, 18:9-10,18,31; 19:28; 26R:40-1

Longueur d'avance, avantage concurrentiel, 18:90; 21:50; 22:44; 23:13,33,36-7,77-8; 26R:10-1

Licences, politique, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, ordonnance d'exemption, révocation

Favoritisme, complicité et monopole, allégations, 17:27,28; 18:7,12,73-4,75,77-8,80,82; 19:40-1; 21:14,71; 22:14-5,17-8,27; 23:7-8,18-9,22,34

Non-considération, 18:35,36; 22:8,13,45

Licences, attribution, préférence, 18:9,10,14; 21:40; 22:43; 26R:41

Maintien, appui, 18:10,11; 21:13-4,60

Obtention, date, 17:29; 18:13,62,67-8; 26R:4

Opinions légales et droits juridiques

Contestation devant les tribunaux, 18:8,10,12,14-5,18-9, 23-4,46; 19:20,28; 21:63-4,68; 22:11,16; 23:34-5

Audiences publiques, processus long, 18:15-6

Conseillers juridiques gouvernementaux, réunion, 18:19-20

Documents, distribution, 18:6,9

Droits acquis, opérations, légitimité, 22:21-2; 23:78; 26R:17-8

Politiques, révision, participation, 18:8

Règles du jeu, changement, enjeu, craintes, 17:17,29; 18:8-9,13-4



**Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings—Cont'd**Pay-per-view (PPV) television, programming services—*Cont'd*

Digital television broadcast, launching pad, 20:30-1

Distribution

Access, provision, 20:15; 23:31-2,34,39; 26R:20-1

Cable industry, differences, 21:32,54-5,56-7

Parallel, request, 18:33-4,70; 21:31,32,47,55

Distribution via other distribution undertakings, 18:52-4; 20:5; 21:31-2,37; 23:30

PPV owned by distribution undertaking, denial, 18:44; 21:32,50,53-4,55-6

Cable companies, oversight, competitive disadvantage, 23:54-5,58-9,61-2

Actual businesses, 18:41; 21:32-3,46; 22:18,19; 23:56

Geographical coverage, 21:44,45,53; 23:30-1

Programming choice, limitations, 21:34

Via American and foreign satellites, authorization, intrusion, 18:30-1,32-3,64-5,66-7,70-1,77,80; 19:21-2

Cable companies, comparison, 18:64,70; 21:47; 23:24-5

Canadian or canadianized programming

Controls, concerns, 20:23-4,26-7

Isolationism and decrease, concerns, 21:8,9,15,17-8

Proposal, 19:15-6; 20:15,21; 26R:35

Canadian satellites, use, non promotion, 21:34-5,39

Rejection, 19:41

Value, estimation, 19:24-7

Special services, disappearing, risk, 20:20

Combat, joint ventures, examples, 21:9-10,14

Cost savings, justification, 21:35

Recommendation, 26R:35,41

Equipment, technological incompatibility, 21:34,48,50-1

Fees and rates, concerns

Distribution undertaking owned by PPV undertaking, 20:5,7

Higher prices, 18:44,51,53-4; 21:34,46-7; 23:20

Lower, competition, benefit, 23:31

Licences, 17:9,12,20; 20:14-5,16; 21:31,32,33,58; 22:25, 29; 23:9,20,22,54,56,76

Application, rules

Cable industry, differences, 21:32,54-5,56-7

Parallel, request, 18:33-4,70; 21:31,32,47,55

DTH, distinction and uniformity

No necessity, 22:11-2

Request, 23:8,9,11,23,30,32-3,76; 26R:19-20

Denial, power, 21:54,56-7; 22:24

Economic viability, condition, 23:31,34; 26R:20

Recommendation, 26R:20-1,40

Financial contribution required, 17:30; 18:73; 20:5-6,10;

21:58-9; 23:17,20-1; 26R:26-7

Maximum bench-mark, 20:6; 21:35-6; 22:11,18-9

Minimum 5% bench-mark, 18:17,81; 19:29; 20:16; 21:36,

37,39-40,53-4,55,57; 22:18; 23:62-3

Higher, request, 20:6,7,8,12-3; 23:8-9,63

Time fixed, 22:19

Variation depending of services, 20:18; 21:61; 23:8

Linguistic issue, condition, 17:31; 18:16-8; 21:26,27,30,62; 23:56-7; 26R:19,20,26

Ownership, vertical integration, concerns, 20:5,14; 22:29; 23:15,21,64

Policy, isolation, concerns, 21:36

Regional monopolies, Canadian creators, 18:74; 23:30-1

Rights, exclusive, purchase

American rights, studios, movies, showing

Costs and prices, influence, 18:43-4,51; 19:19; 20:14; 21:40-1,46-8; 26R:29-30,31-2

**Expressvu Inc.—Suite**Satellites de radiodiffusion directe, distribution—*Suite*

Licences, politique, décrets proposés par le gouvernement au

CRTC, ordonnance d'exemption, révocation—*Suite*

Respect et bonne foi, 17:29; 18:6,8,10,13

Solution de rechange, proposition, 18:11-2,14

Matériel et technologie employés, 22:33

Satellites utilisés, 18:27,33,61,66; 19:6-7; 26R:23

Télesat, lien, 18:27-8

**EYTON, honorable J. Trevor, sénateur**

Radio-Canada International, 4:18,21

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude

Clearnet Communications Inc., information de base, 33:15-7,21

Comité, visites, Washington, Londres et Tokyo, 33:18

Télécommunications

CRTC, rôle, 33:17-8

Industrie, 31:22-5; 33:17-8,20

Services, 32:16-7

Services de communication sans fil, 33:18

Téleglobe, 32:16-7

Transporteurs canadiens, 31:28-9

**Familient, Allan, Radio-Canada International**

Radio-Canada International, mandat et financement, 2:14,16,25

**Fédération des communautés francophones et acadiennes du Canada**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 21:19-30

**Fessenden, Reginald Aubrey (inventeur canadien en radiophonie)**

Notes biographiques, 3:9

**Films**

Production, distribution, 28:25; 29:17,19-20

**Fonoroia**

Coentreprise avec CN, réseau de fibres optiques transcanadien, 27:54-5

**FORRESTALL, honorable J. Michael, sénateur**

Accord aérien bilatéral entre le Canada et les États-Unis, étude, 1:38-9; 16:8-9,11

Agenda, travaux futurs, 1:33,37-40; 16:8-9,11-5,17-21,28-9

Camionnage, sécurité, 16:13-5,17,19-21,28

Comité

Budget, 16:21

Démission du Comité, 16:29

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport

Autoroute de l'information, 15:9-11

Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien, 5:83

**Phares**

Phares avec gardiens, 5:57-8

Phares sans gardiens, 11:7-8

Retrait du personnel/automatisation, 5:57-60

Phares gardés, étude

Audiences, Colombie-Britannique, 11:7-8,20-1,27-30

Budget, 5:86-7; 11:20-3,25-7,29-30

**Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings—Cont'd**  
**Pay-per-view (PPV) television, programming services—Cont'd**  
**Rights, exclusive, purchase—Cont'd**  
 American rights, studios, movies, showing—*Cont'd*  
 Denial, 19:18,19; 21:33,40-1,45; 26R:29  
 Canadian, non-exclusive rights, 19:17-8; 26R:29  
 American studios, adherence, difficulty, 22:25; 26R:32  
 Enforcement questioned, 22:24-5; 23:14-6,21  
 Licence condition, 18:51; 20:14-5; 22:25; 23:21-2,31,38  
 Circumventing, possibility, 21:33,42-3; 22:24; 23:40-1;  
 26R:28,32  
 Recommendation, 23:9,38; 26R:29  
 Canadian-American rights  
 All together deal, 19:19; 21:40,41-2; 23:14; 26R:32  
 Separate contract, 19:18,19; 21:41; 23:14; 26R:32  
 Corporate veil, 22:26  
 North American rights, 19:16-7; 26R:27-8  
 American market, *de facto* exclusivity, 18:43,44,45,51,54,  
 56-8,79-80; 20:13-4; 21:38,40; 22:25; 23:21,61;  
 26R:28  
 Canadian cultural industries, impact, 18:43; 20:14; 26R:29  
 Canadian separate market  
 Appreciation, failure, 18:44,45,46,51,57; 20:13,14,15;  
 21:33,34; 22:29; 23:14  
 Respect, 22:25; 23:21  
 Foreign programming in Canada, 18:87; 22:25  
 Distribution, deals, loss, 18:59-60  
 Market-based incentives, 23:15,38-9,40  
 Regulatory barrier, 26R:32  
 Pay television, comparison, 18:42; 19:18-9; 21:33,46;  
 22:29; 23:15; 26R:30-1  
 Video products, financial estimation, comparison, 19:29-30;  
 26R:19  
 Working process, explanation, films on consignment, 23:15,21;  
 26R:31  
 Payment for used services only, 18:36,59; 19:14-5,22;  
 21:45; 23:31,39  
*See also above*  
 Canadian content  
 Competition and competitors  
**Rights, programming**  
 Local broadcasters, recognition, need, 23:72  
 Simultaneous substitution, application, 23:70-1  
 United States, protective legislation, example, 23:71  
*See also above under*  
 Pay-per-view television  
**Satellites used, access and capacity**  
**American and foreign programming**  
 Via American and foreign satellites, 17:16; 18:34,59-60,70,  
 74,80; 19:8-9,21-2; 23:55; 26R:34  
 Cable companies, use, 17:14-5; 18:35,64,70; 23:24-5;  
 26R:10,33,34  
 Misrepresentation, explanation, 23:57-8  
 Canadian alternative DTH, need, 18:61,85-6; 22:7  
 Business partnerships, 18:75,80  
 Canadian content, penetration, language, concerns, 17:16  
 Geographical coverage and capacity, 15:15; 18:29,71  
 Recommendation, 23:24,32,57; 26R:34-5,41  
 Rights, 18:87  
 Via Canadian satellites, 18:25,70; 22:15-6; 26R:33  
 Economic and technological inefficiency, 23:30,32,34,57;  
 26R:11,34  
 Via international satellites, access and global policy, 14:20-1;  
 17:18-20

**FORRESTALL, honorable J. Michael, sénateur—Suite**  
 Programme et procédure, sous-comité, réunion le 25 mai 1994,  
 rapport, 5:86  
 Projet de loi C-89  
 Adoption, 27:25  
 Appel au Règlement, 27:25  
 Canadien National  
 Bien patrimonial, gares ferroviaires, protection, 27:14-5  
 Commercialisation  
 Actions, émission et vente, 27:33-4  
 Étude, 16:17  
 Infrastructure ferroviaire, vente, 27:67  
 Personnel, 27:22-3,33-4,60  
 Transport 2000, position, 27:85-6  
 Concurrence, 27:41-2,60  
 Situation financière, 27:16,32-4,77  
 Rapport au Sénat, 27:88  
 Provinces de l'Atlantique, transport des marchandises,  
 programmes de subvention, 9:16-8; 16:18-9  
 Séance d'organisation, 1:9-24,26  
 Télécommunications, Canada, position internationale  
 concurrentielle, étude  
 Comité, visites, Washington, Londres et Tokyo, 16:26,28  
 Radiodiffusion, 29:14-6  
 Témoin, notes biographiques, 5:84  
 Transports aériens, Canada-États-Unis, trafic aérien  
 transfrontalier, lignes aériennes, recettes, 5:80  
  
**Forum des citoyens sur l'avenir du Canada: rapport à la population  
 et au gouvernement du Canada** (Keith Spicer, 1991)  
 Référence, 6:7  
  
**Fowler, Commission**  
*Voir*  
 Report of the Committee on Broadcasting  
  
**Fox, Francis, Astral Communications**  
 Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
 décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:46;  
 50-1,54  
  
**Friends of Canadian Broadcasting**  
 Information de base, 18:72,84,85,86; 26R:25  
 Programmation canadienne, financement, étude, 29:6,15  
 Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
 décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude  
 Opinion légale, 18:84-6; 19:39,40  
 Position, 18:72-90; 20:13; 26R:24-5  
  
**Garde côtière canadienne**  
 Accidents, normes de réponse, 5:65-6  
 Commissaire, 5:41,50-1  
 Compressions budgétaires, 5:44,58-60  
 Côte Ouest  
 Rôle, fonctions, 5:9,61  
 Matériel de plongée, insuffisance, 5:61  
 Phares  
 Retrait du personnel, position, 5:12,14-5,17,22,42-3,46-8,  
 50-1,54-5,57-9  
 Liste, cote, 5:12  
 Phares gardés, étude, position, 5:21-2  
 Rapport sur les phares, références, citations, 5:51,57  
 Restructuration, 5:8-10,14,21-2



**Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings—Cont'd**Satellites used, access and capacity—*Cont'd*

Canadian programming

Via American satellites

Exports, economic impact, 19:15,24-5; 22:28; 23:19,20;  
26R:35-6Proposal, hardware needed, 19:4-5,12-4,15-6,22-3,27-8,  
31-2; 26R:21Technological incompatibility, 15:11,15; 17:16; 18:32,  
39-40; 19:6-7,16; 20:11,32-3,34-5; 22:33; 26R:33

Via Canadian satellites, exclusivity, 15:6-7; 17:9,10,14-5;

18:25,27,66; 21:10,59,64; 22:15,27; 26R:10,33,34

Canadian content, 17:15-6; 18:25-6,32,33,71-2

Licence, imposition, 18:70,71,81-2; 19:15,16; 20:22-3;  
21:67Exemption order, requirement, 17:15,26; 18:55; 26R:2,3,8,  
9,10-1

Expressvu, predication, 18:11,23,27,61,66; 26R:21

Channels, universal service and maximum choices

*See above under*

Competition and competitors - Consumers

Grey market, Canadian-American cross border traffic, 14:11,  
14-5; 15:11; 18:61; 22:7Canada-United States, agreement, 17:9,10,15; 18:29;  
26R:33

Canadians, illegal use or legal void, 15:5-6,14-5

Identification, problems, 19:23,30; 20:34

CBC, programming offer, 18:38

Civil suit, warning, 18:21; 21:48-9

Extent and increase, estimation, 18:20-2,26,31-32,63,75,  
90; 19:5-6,23; 20:22; 21:48; 22:14,31,32; 26R:25

Money, losses, 19:6,7

Repatriation, 19:4-5,12-4,15-6,22-3,27-8,31-2; 20:7,23;  
21:49; 22:30,32; 26R:35,38

National Film Board Library, access, request, 18:59

Rural areas and remote communities, access, 14:10; 15:14-5;  
18:60-2,65,69; 19:31-2; 20:11; 23:55-6; 26R:21,22Aboriginal communities of the North, 18:61; 21:5-6,8-9,16-8;  
22:27

Costs, 17:8

French content, 21:24-5

Local television stations, 23:71,74

Technology and hardware used

Digital video compression (DVC), 15:7; 18:61; 20:30; 26R:1,  
22

Analogue DTH, replacement, 18:61,69; 23:28

Anik E1 and E2, Canadian satellites, 18:36-7

Channels and band, use, 18:25,26,27,33,37-8; 26R:33

Costs and life time, 18:24,39; 26R:33

Geostationary, coverage and location, 18:25,28,39-40,71;  
26R:21

Power failure, backup, 17:19; 18:28,38-9,71

Cable companies, use, 23:24,28-9,54

Digital television broadcast, establishment, 20:30-1

Interim technology, common system, 20:33-4

Standards, elaboration, MPEG 2 video, choice, 20:31-2

Image, quality, 18:37; 19:14

Dishes, size, capacity and costs, 14:10; 18:7,36; 19:5-6;  
20:11; 23:28; 26R:21

Actual material, technical modifications, 19:12-4,31

Versus economical feasibility, 19:22-3; 21:13; 22:30

Cellular telephone, broad-band, equivalent, 21:52

Single dish, dual feed, 19:4-5,13,27,31-2; 21:50; 22:30

Standardization and universality, 21:51-2; 22:33-4

**GATT***Voir*

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

**GAUTHIER, honorable Jean-Robert, sénateur**

Projet de loi C-89, 27:23,38

**GCSE***Voir*

Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur

**Gourd, Alain, Expressvu; Cancom**Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude,  
18:5-8,13,17-8,60-71**GRAFSTEIN, honorable Jeremiah S., sénateur**Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,  
Rapport, autoroute de l'information, 14:21-2**Graham, Don***Keepers of the Light*, 5:11*Lights of the Inside Passage*, 5:11**Grains, industrie**

Chemins de fer, wagons, pénurie, 9:29

Cultivateurs céréaliers de l'Ouest

Blé, prix payé le boisseau, 9:11,13

Soutien fédéral, 9:10-2,14

États-Unis, cultivateurs, blé, prix payé le boisseau, 9:13

*Voir aussi*

Transport du grain de l'Ouest

**Greenberg, Harold, Astral Communications**Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:57,  
59-60**Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur  
(GCSE)**

Objectifs culturels, préservation, 20:6,7

**Groupe de travail sur la politique de la radiodiffusion**

Rapport, références, 4:16

**Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par  
satellite**Création et membres, 17:21,25; 18:74; 19:43; 22:43,44; 23:5;  
26R:4

SRD, concurrence

Expérience britannique, base, 23:19-20

Limitations, influence, 22:43; 23:16-7

CRTC et gouvernement, pouvoirs, débat, opinion, 23:6-27

Mandat, 23:10

Mémoires reçus, 18:48,57; 20:4; 21:52-3; 23:53

Rapport, recommandations, 17:7,9,17,21-2; 18:43,44,48-51,  
54-5,61,64-5,70,74,75,80-1; 19:6,7,8,29,37,38; 21:31,59;  
23:5,6,8-9,15-6,23,27,29-32,33,47-8,53,55,74-5,79; 26R:5,  
8,12-3,31

Annexes, décrets, 22:37-8

Date, 15:6; 19:34,36; 22:37; 26R:4

Justice, ministère, discussion, 23:12,13-4,27; 26R:15,19

Power DirecTV, directives données au gouvernement, lien,  
inexistence, 23:10-1

**Direct-to-Home (DTH) satellites, distribution undertakings—Cont'd**Satellites used, access and capacity—*Cont'd*Technology and hardware used—*Cont'd*Technological incompatibility, 15:11,15; 17:16; 18:32,39-40;  
19:6-7,16; 20:11,32-3,34-5; 21:13,34,48,50-1; 22:33;  
26R:33

Television, local stations, reception

A/B switch and remote control, 23:70,73-4

Dishes or cable needed, 23:72-3

Technology and hardware used

*See above under*

Satellites used, access and capacity

*See also*

Canadian Radio-Television and Telecommunications

Commission

Expressvu

Power DirecTV

**Directions to the CRTC : Direct-to-Home (DTH) Pay-Per-View  
Television Programming Undertakings Order***See*

Canadian Radio-Television and Telecommunications

Commission - DTH satellites distribution undertakings,

Government's proposed orders - Pay-per-view television

**Directions to the CRTC : Direct-to-Home (DTH) Satellite  
Distribution Undertakings Order***See*

Canadian Radio-Television and Telecommunications

Commission - DTH satellites distribution undertakings,

Government's proposed orders

**DirecTV***See*

Power DirecTV

**Downing, Donald O., Coal Association of Canada**

Biographical notes, 7:7

National Transportation Act Review Commission, Report, study,  
7:7-9,14-5,18,20-2,24**Drouin, Solange, Association québécoise de l'industrie du disque,  
du spectacle et de la vidéo**Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's  
proposed Orders to the CRTC, review, 20:25-6,29**DTH***See*

Direct-to-Home satellites distribution undertakings

Satellites - Direct-to-home satellites, services

**Dupuy, Hon. Michel, Minister of Canadian Heritage**Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's  
proposed Orders to the CRTC, review, testimony, 19:20;  
21:56

Denial, 22:5; 26R:14

National Transportation Act Review Commission, Report, study,  
information highway, 15:4-16**Environment Department**

Atmospheric Environment Service

Automated weather stations, 5:53,56

Ocean buoys, 5:53,56

**Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par  
satellite—Suite**

Télesat, craintes, considération, 18:34

**Groupe Vidéotron**

Bell Canada, contrat commun en Angleterre, 21:68-9

Contenu canadien, Rogers, comparaison, 20:17-8,23,26; 21:28,  
29**Guimond, Alain, Conseil international des études canadiennes  
Radio-Canada International, mandat et financement, 4:31-3****GUSTAFSON, honorable Leonard J., sénateur**Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,  
Rapport, entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport  
aérien, 9:9

Grains, industrie, 9:10-3

Transport du grain de l'Ouest, Nid-de-Corbeau, subvention,  
9:10-2**Gwiazda, Wojtek, Coalition pour la restauration du financement  
intégral de Radio-Canada International**

Notes biographiques, 3:5,17

Radio-Canada International, mandat et financement, 3:5-6,9,  
11-7,19-24**Haave, Luther, Allarcom**Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude,  
21:34-7,45,48-52,55-6**Hargreaves, Terry, Radio-Canada International**

Notes biographiques, 2:20,26

Radio-Canada International, mandat et financement, 2:5-22,25;  
3:36-7**Harvey, Sheldon, Club canadien international DX; Coalition pour la  
restauration du financement intégral de Radio-Canada  
International**

Notes biographiques, 3:5,9,17

Radio-Canada International, mandat et financement, 3:9-11,  
15,17-8,21-3**Heller, Keith, Canadien National**

Projet de loi C-89, 27:67

**Henry, George, Television Northern Canada**Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude,  
21:5-19**HERVIEUX-PAYETTE, honorable Céline, sénateur**Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude  
Allarcom, 21:43-6

Cancom, 18:67-9

Concurrence et concurrents, câblodistribution, 23:23

Contenu canadien, 18:17-8,69,82-3; 19:24-6; 20:21-2,23-4;  
21:27-9,65-9

CRTC, pouvoirs, débat, 18:18; 23:50-2

Expressvu, 18:16

Licences, attribution, 17:16; 19:27; 22:34-6; 23:25-6

Exemption, ordonnance, 20:24-5

Politique gouvernementale, orientation, 17:17



**Expressvu Inc.**

- Control and Canadian ownership, 18:7,8,16,23; 21:49,65,67; 22:31; 26R:4
- Cancom, link, 18:61-2
- Creation and set up, date and reason, 18:6,7,8,22-3,56; 19:28
- Direct-to-Home satellites distribution
- Channels, consumers, maximum choices, access, 18:7,8,10,24
- Distribution, Canadian content and languages, 15:15; 18:16-8; 21:23,25
- Commitments and agreements, value, 18:7,8,9-10; 26R:37
- Canadian facilities and service providers, use, 18:11,23,24
- Competition, objective, 18:7
- Launch date, 15:15; 18:6,7,9,14,15; 19:20; 20:9; 21:40,48, 49,53,60; 22:21; 26R:4
- Delays, consequences, 18:9-10,18,31; 19:28; 26R:37-8
- Head start issue, competitive advantage, 18:90; 21:50; 22:44; 23:13,33,36-7,77-8; 26R:9-10
- Licensing policy, Government's proposed Orders to the CRTC, exemption order, revocation
- Alternative, proposal, 18:11-2,14
- Favouritism, complicity and monopoly, allegations, 17:27,28; 18:7,12,73-4,75,77-8,80,82; 19:40-1; 21:14,71; 22:14-5,17-8,27; 23:7-8,18-9,22,34
- No consideration, 18:35,36; 22:8,13,45
- Good faith act, 17:29; 18:6,8,10,13
- Legal rights and formal opinions
- Accrued rights, legitimate operation, 22:21-1; 23:78; 26R:17-8
- Challenge and court case, 18:8,10,12,14-5,18-9,23-4,46; 19:20,28; 21:63-4,68; 22:11,16; 23:34-5
- Government's legal adviser, meeting, 18:19-20
- Public hearings, long process, 18:15-6
- Documents, distribution, 18:6,9
- Level playing field, changes, stake, concerns, 17:17,29; 18:8-9,13-4
- Licences, issuing process, preference, 18:9,10,14; 21:40; 22:43; 26R:38
- Maintenance, support, 18:10,11; 21:13-4,60
- Obtention date, 17:29; 18:13,62,87-8; 26R:4
- Policy review, contribution, 18:8
- Rural communities, access, 15:15; 18:61-2
- Satellites used, 18:27,33,61,66; 19:6-7; 26R:21
- Technology and hardware used, 22:33
- Telesat, link, 18:27-8

**External Affairs Department**

- Radio Canada International, value, research, 3:24
- See also*
- Foreign Affairs Department

**EYTON, Hon. J. Trevor, Senator**

- Radio Canada International, 4:18,21
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study
- Clearnet Communications Inc., background information, 33:15-7,21
- Committee, visits, Washington, London and Tokyo, 33:18
- Telecommunications
- Canadian carriers, 31:28-9
- CRTC, role, 33:17-8
- Industry, 31:22-5; 33:17-8,20
- Services, 32:16-7
- Teleglobe, 32:16-7
- Wireless communication services, 33:18

**HERVIEUX-PAYETTE, honorable Céline, sénateur—Suite**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude—*Suite*
  - Satellites utilisés, accès et capacité
  - Marché gris, 18:29; 20:22; 22:32
  - Programmation américaine et étrangère
  - Via satellites américains et étrangers, 18:58-9; 21:47
  - Via satellites internationaux, 17:18-20
  - Programmation canadienne via satellites canadiens, 18:28; 23:24
  - Technologie et matériel employés, 18:36-7; 20:32-3; 22:33
  - Télévision à la carte, 18:59-60; 21:46-8,51
  - Témoins, 23:49-50
  - Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude
  - Autoroute de l'information
  - Convergence des technologies, 28:25,27; 31:17,29; 34:13-5
  - Services interactifs multimédias, contenu canadien, 31:29
  - Comité, visites, Washington, Londres et Tokyo, 33:22
  - Sprint Canada, information de base, 31:14-5,17,20
  - Télécommunications
  - Globalisation du commerce, conséquences, alliances stratégiques, 30:19; 31:14-6,27
  - Industrie
  - Concurrence, 24:17-9; 34:14-5
  - Financement, 30:17,19; 31:22,24-5; 33:23-4,26
  - Jumelage avec service de télévision par câble, Royaume-Uni, 30:21; 34:13
  - Services
  - Services internationaux, 32:13,18-20
  - Services interurbains, concurrence, 24:17-9; 30:20; 31:18-9
  - Services locaux, 30:20; 31:17
  - Services de communication sans fil, 33:22-4,26
  - Téleglobe, 32:16,18,20; 34:15
  - Transporteurs canadiens
  - Propriété et contrôle canadiens, 24:19; 30:17,19; 31:29
  - Propriété étrangère, règles, élimination ou assouplissement, propositions, 30:17,19; 31:17
  - Télévision par câble, transporteurs canadiens, 24:19; 30:17
- Holmquist, Thomas, Asea Brown Boveri Inc.**
- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 13:4-18

**Hydro Ontario**

- Charbon
- Consommation, 7:16
- Importations de l'Ouest du Canada, 7:16
- Costa Rica, forêt, achat, possibilité, 7:16

**I Found Canada Abroad**

- Moon, Robert, 6:7

**Ignacy, Ted H., Télésat Canada**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:27-9,31-6,39

**Île-du-Prince-Édouard**

- CN
- Chemins de fer, service, élimination, 27:9-10,17,23,51-2,54
- Terres des chemins de fer, 27:54

**Familiant, Allen, Radio Canada International**

Radio Canada International, mandate and funding, 2:14,16,25

**Farm Machinery: Lost Lives, Lost Limbs**

Agriculture and Forestry, Standing Senate Committee, report, references, 16:13-5

**Federation of Francophone and Acadian Communities in Canada**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 21:19-30

**Fessenden, Reginald Aubrey (Canadian radio inventor)**

Biographical notes, 3:9

**Films**

Production, distribution, 28:25; 29:17,19-20

**Fonorola**

Joint venture with CN, coast-to-coast fibreoptic network, 27:54-5

**Foreign Affairs and International Trade Department (DFAIT)**

Budget cutbacks, 4:26,30-1

Bureau of Assistance to Central and Eastern Europe

Background information, 3:34

Projects with RCI, request and sponsorship, 3:34-8

Cultural Affairs and Higher Education Office, 4:32

Cultural attachés, 4:33

DFAIT Budget Reductions in the 1990's, 4:26,31; 4A:6

DFAIT Funding for Radio Canada International, 4:26,31; 4A:1-3

See also

Radio Canada International

**FORRESTALL, Hon. J. Michael, Senator**

Agenda, future business, 1:33,37-40; 16:8-9,11-5,17-21,28-9

Agenda and Procedure, Subcommittee, meeting, May 25, 1994, report, 5:86

Air transport, Canada-United States, transborder air traffic, airline revenue, 5:80

Atlantic provinces, freight, subsidy programs, 9:16-8; 16:18-9

Bill C-89

Adoption, 27:25

Canadian National

Commercialization

Personnel, 27:22-3,33-4,60

Rail infrastructure, sale, 27:67

Shares, issuance and sale, 27:33-4

Study, 16:17

Transport 2000, position, 27:85-6

Competition, 27:41-2,60

Financial situation, 27:16,32-4,77

Heritage properties, railway stations, protection, 27:14-5

Point of order, 27:25

Report to Senate, 27:88

Canada-United States bilateral air agreement, study, 1:38-9; 16:8-9,11

Committee

Budget, 16:21

Resignation from the Committee, 16:29

Lightstations

Destaffed lights, 11:7-8

Destaffing/automation, 5:57-60

Staffed lights, 5:57-8

**Industrie, ministère**

Mandat, 14:16

Patrimoine canadien, ministère, collaboration, 10:17; 14:5, 8-11,13-4,17-8; 15:4; 17:21

Protection (La) de la vie privée et l'autoroute canadienne de l'information, 14:6-7

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 17:8-16,19-22,27-31; 18:47

**Information, autoroute**

Voir sous

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

**JOHNSON, honorable Janis, sénateur**

Agenda, travaux futurs, 16:15,18

Comité, budget

Approbation, processus, 5:25

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 5:33,36,38

Phares gardés, étude, 5:13,16-7,20,22-3,25,35-6,68

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, autoroute de l'information, 14:16

Phares, 5:13,58-9

Phares gardés, étude, audiences, Colombie-Britannique, 5:13, 16-7,20,22-3,25,35-6,68

Radio-Canada International, 2:18-9

Séance d'organisation, 1:12,15-6,24

SRC, 2:29; 14:16

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 29:19-20

**Johnston, David, Comité consultatif sur l'autoroute de l'information**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 34:23-42

**Johnston & Buchan, Barristers & Solicitors**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, légalité, opinion, 18:51-2,72; 21:63,64-5

**Kedar, Michael, TeleBermuda International Ltd**

Notes biographiques, 32:4

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 32:4-22

**Keepers of the Light**

Graham, Don, 5:11

**Kellison, Ron, Stentor Telecommunications Policy Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 37:21

**KINSELLA, honorable Noel A., sénateur**

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, autoroute de l'information, 15:15

SRC, 15:15

**Koor, Juri, Sprint Canada Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 31:4-27,29



**FORRESTALL, Hon. J. Michael, Senator—Cont'd**

- National Transportation Act Review Commission, Report
  - Canada-United States bilateral air transport agreement, 5:83
  - Information highway, 15:9-11
- Organization meeting, 1:9-24,26
- Staffed Lightstations, study
  - Budget, 5:86-7; 11:20-3,25-7,29-30
  - Hearings, British Columbia, 11:7-8,20-1,27-30
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study
  - Broadcasting, 29:14-6
  - Committee, visits, Washington, London and Tokyo, 16:26,28
- Truck safety, 16:13-5,17,19-21,28
- Witness, biographical notes, 5:84

**Fowler Commission**

- See*
- Report of the Committee on Broadcasting

**Fox, Francis, Astral Communications**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:46,50-1,54

**Friends of Canadian Broadcasting**

- Background information, 18:72,84,85,86; 26R:23
- Canadian programming, funding, study, 29:6,15
- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review
  - Legal opinion, 18:84-6; 19:39,40
- Position, 18:72-90; 20:13; 26R:23

**GATT**

- See*
- General Agreements on Tariffs and Trade

**GAUTHIER, Hon. Jean-Robert, Senator**

- Bill C-89, 27:23,38

**General Agreements on Tariffs and Trade (GATT)**

- Implementation, July 1, 1995, implications, 9:11-2,14
- "Subsidy", interpretations, repercussions, 9:13

**Gourd, Alain, Expressvu; Cancom**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:5-8,13,17-8,60-71

**GRAFSTEIN, Hon. Jeremiah S., Senator**

- National Transportation Act Review Commission, Report, information highway, 14:21-2

**Graham, Don**

- Keepers of the Light*, 5:11
- Lights of the Inside Passage*, 5:11

**Grain industry**

- Railway cars, shortage, 9:29
- United States farmers, wheat, price paid per bushel, 9:13
- Western grain farmers
  - Federal support, 9:10-2,14
  - Wheat, price paid per bushel, 9:11,13
- See also*
- Western grain transportation

**Kruyt, Peter, Power DirecTV**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 19:25-7,37

**Kukan, Edward, ministre des Affaires étrangères, République de la Slovaquie**

- Lettre à RCI au sujet des réductions, citation, 3:23

**Lackenbauer, Gordon, Nesbitt Burns**

- Projet de loi C-89, 27:25-34,36-40

**Lacourcière, Marc, Expressvu**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:15-6,19-20

**Lalonde, Roger, Fédération des communautés francophones et acadiennes du Canada**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 21:19-30

**Lambert, Garrett, ministère des Affaires étrangères**

- Radio-Canada International, mandat et financement, 4:26-31

**Langues officielles, Loi**

- Partie VII - Promotion du français et de l'anglais, 21:21,22,23,26

**Lawson, Len, Télésat Canada**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:27-40

**LeBlond, Rapport**

- Voir*
- Review of the Impact of Unmanning Western Region Lightstations: Final Report*

**LEBRETON, honorable Marjory, sénateur**

- Phares gardés, étude, 11:7,17-9,22,27,30

**Légaré, Yves, Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 21:57,64-8,70-1

**Lights of the Inside Passage**

- Graham, Don, 5:11

**Lind, Phil B., Rogers Communications Inc.**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 24:4-25

**Lloyd, Peter, ministère des Affaires étrangères**

- Notes biographiques, 4:27
- Radio-Canada International, mandat et financement, 4:23-7,30

**Loi budgétaire de 1992 (organismes gouvernementaux) (3<sup>e</sup> session, 34<sup>e</sup> législature)**

- Références, 4:31,33

**Greenberg, Harold, Astral Communications**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:57,59-60

**Groupe Vidéotron**

Bell Canada, joint project in England, 21:68-9  
Canadian content, Rogers, comparison, 20:17-8,23,26; 21:28, 29

**Guimond, Alain, International Council for Canadian Studies**

Radio Canada International, mandate and funding, 4:31-3

**GUSTAFSON, Hon. Leonard J., Senator**

GATT, "Subsidy", interpretations, repercussions, 9:13  
Grain industry, 9:10-3  
National Transportation Act Review Commission, Report, Canada-United States bilateral air transport agreement, 9:9  
Western grain transportation, Crow Benefit, 9:10-2

**Gwiazda, Wojtek, Coalition to Restore Full RCI Funding**

Biographical notes, 3:5,17  
Radio Canada International, mandate and funding, 3:5-6,9, 11-7,19-24

**Haave, Luther, Allarcom**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:34-7,45,48-52,55-6

**Hargreaves, Terry, Radio Canada International**

Biographical notes, 2:20,26  
Radio Canada International, mandate and funding, 2:5-22,25; 3:36-7

**Harvey, Sheldon, Canadian International DX Club; Coalition to Restore Full RCI Funding**

Biographical notes, 3:5,9,17  
Radio Canada International, mandate and funding, 3:9-11,15, 17-8,21-3

**Heller, Keith, Canadian National**

Bill C-89, 27:67

**Henry, George, Television Northern Canada**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:5-19

**HERVIEUX-PAYETTE, Hon. Céline, Senator**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review  
Allarcom, 21:43-6  
Canadian content, 18:17-8,68-9,82-3; 19:24-6; 20:21-2,23-4; 21:27-9,65-9  
Cancom, 18:67-9  
Competition and competitors, cable companies, 23:23  
CRTC, powers, debate, 18:18; 23:50-2  
Expressvu, 18:16  
Government policy, direction, 17:17  
Licences, issuing process, 17:16; 19:27; 22:34-6; 23:25-6  
Exemption order, 20:24-5  
Pay-per-view television, 18:59-60; 21:46-8,51

**LYNCH-STANTON, honorable John, sénateur**

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, autoroute de l'information, 14:14-6  
Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 19:20; 22:36-42

**MACDONALD, honorable Finlay, sénateur**

Accord aérien bilatéral entre le Canada et les États-Unis, étude, 1:33,38-9  
Affaires étrangères, ministère, attachés culturels, 4:33  
Agenda, travaux futurs, 1:31-3,38-40; 5:39-40  
Comité, budget  
Approbation, processus, 5:25  
Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 5:31-4,37-8  
Phares gardés, étude, 5:13-5,19,21-2,24,34,37-8,40,87  
Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien, 5:80,83-4  
Phares, 5:13,60-2  
Phares gardés, étude  
Audiences, Colombie-Britannique, 5:13-5,19,21-2,24,34, 37-8,40,87  
Radio-Canada International, 1:31-2  
Administration, responsabilité, 4:27; 6:13,18-9  
Auditeurs  
Courrier, 6:21-2  
Nombre, 4:12,14  
But, 1:32  
Émissions  
Contenu éditorial, responsabilité, 3:16; 4:27  
Distribution pour rediffusion sur stations locales des pays cibles, 2:28; 3:36-7  
Heures par semaine, 2:25  
Rediffusion des émissions canadiennes, 1:32; 2:25  
Financement  
Réductions, 1991, 1:31; 2:11,29; 3:13,26-7  
Sources  
Affaires extérieures, ministère, 1:32; 2:26; 3:16-7,29-30; 6:20-1  
Gouvernement, ministères, partage des frais, 1:30-2; 2:26; 3:24,29; 4:30-1; 6:20-1  
Mode de financement, répercussions, 2:20; 3:30; 4:13  
Recommandations, propositions, 2:20; 4:18-9  
SRC, 3:16-7  
Fréquences, perte, 2:21  
Gouvernement, attitude, 3:18  
Importance, 4:27  
Mandat, 2:11-2; 3:13  
Texte, 2:11  
Position, 1:32; 2:10-2; 3:13; 4:13; 6:18-9  
Réputation, 3:16-7  
Sénat, rôle, propositions, 6:19  
Service  
Études canadiennes dans des universités étrangères, importance, 1:32  
Existence, Loi sur la radiodiffusion, interprétation, 2:12; 3:15-7  
Gouvernement, consultations, régions à cibler, 3:30  
Réduction, 1:32  
Processus décisionnel, 2:26; 3:27-30; 6:18  
Répercussions, 1:32; 2:10  
Réductions à l'avenir, 6:18



- HERVIEUX-PAYETTE, Hon. Céline, Senator—Cont'd**  
 Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review—*Cont'd*  
 Satellites used, access and capacity  
   American and foreign programming  
     Via american and foreign satellites, 18:58-9; 21:47  
     Via international satellites, 17:18-20  
   Canadian programming via Canadian satellites, 18:28; 23:24  
   Grey market, 18:29; 20:22; 22:32  
   Technology and hardware used, 18:36-7; 20:32-3; 22:33  
 Witnesses, 23:49-50  
 Telecommunications, Canada's international competitive position, study  
 Cable television, Canadian carriers, 24:19; 30:17  
 Committee, visits, Washington, London and Tokyo, 33:22  
 Information highway  
   Convergence of technologies, 28:25,27; 31:17,29; 34:13-5  
   Interactive multimedia services, Canadian content, 31:29  
 Sprint Canada, background information, 31:14-5,17,20  
 Telecommunications  
   Canadian carriers  
     Canadian ownership and control, 24:19; 30:17,19; 31:29  
     Foreign ownership, rules, removal or relaxation, proposals, 30:17,19; 31:17  
   Globalization of commerce, consequences, strategic alliances, 30:19; 31:14-6,27  
 Industry  
   Bundling with cable television service, United Kingdom, 30:21; 34:13  
   Competition, 24:17-9; 34:14-5  
   Financing, 30:17,19; 31:22,24-5; 33:23-4,26  
 Services  
   International services, 32:13,18-20  
   Local services, 30:20; 31:17  
   Long-distance services, competition, 24:17-9; 30:20; 31:18-9  
 Telelobe, 32:16,18,20; 34:15  
 Wireless communication services, 33:22-4,26
- Highways and roads**  
 Subsidies, 9:28-9; 27:16,18-9,42,65-7,81-6  
 Traffic, environmental impact, 9:28-9; 27:83,86-7  
*See also*  
 Trucking
- Holmqvist, Thomas, Asea Brown Boveri Inc.**  
 National Transportation Act Review Commission, Report, study, 13:4-18
- I Found Canada Abroad**  
 Moon, Robert, 6:7
- Ignacy, Ted H., Telesat Canada**  
 Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:27-9,31-6,39
- IHAC**  
*See*  
 Information Highway Advisory Council
- Industry Department**  
 Canadian Heritage Department, collaboration, 10:17; 14:5, 8-11,13-4,17-8; 15:4,6; 17:21
- MACDONALD, honorable Finlay, sénateur—Suite**  
 Radio-Canada International—*Suite*  
 Service—*Suite*  
   Régions cibles et langues de diffusion, gouvernement, consultations, 3:30; 4:27-8  
 Radio-Canada International, mandat et financement  
   Coalition pour la restauration du financement intégral de Radio-Canada International, témoins, choix, propositions, 3:24  
   Étude, historique, 3:13  
   Rapport, rédaction, 5:27  
   Témoins, 1:32; 3:26,36; 5:27  
 Rapport Caplan-Sauvageau, 4:16  
 Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude CRTC, pouvoirs, débat, 18:15-6,24; 19:20  
 Expressvu, 18:14-5,36  
 Friends of Canadian Broadcasting, 18:86  
 Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par satellite, 18:57  
 Licences, 18:89-90  
   Exemption, ordonnance, 17:13-4,28; 18:87-9  
 Politique gouvernementale, interprétation, débat, 17:13; 18:58  
 Power DirecTV, 19:35,37,43  
 Télévision à la carte, 18:86-7; 19:15-8
- SRC**  
 Gouvernement, attitude, 3:18  
 Mandat, 2:12; 3:16  
*Newsworld* (réseau anglais), nouvelles et affaires publiques, émissions, 4:16  
 Service international, obligation de fournir, interprétation, 2:12; 3:15-6  
 Transports aériens, Canada-États-Unis, trafic aérien transfrontalier, 5:80-2
- MacDonald, Pierre, Projet TGV; Bombardier**  
 Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, 7:24-37  
 Notes biographiques, 7:24
- Machinerie (La) agricole tue et mutile**  
 Agriculture et des forêts, Comité sénatorial permanent, rapport, références, 16:13-5
- MacLeod, Fiona, adjointe du sénateur Carney**  
 Phares gardés, étude, 5:11
- MAECI**  
*Voir*  
 Affaires étrangères et Commerce international, ministère
- Major, John, Garde côtière canadienne**  
 Notes biographiques, 5:42  
 Phares gardés, étude, 5:43-9,66
- Malépart, Yves, ministre des Transports**  
 Projet de loi C-81, 25:20-6
- Manley, honorable John, ministre de l'Industrie**  
 Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, autoroute de l'information, 14:4-24  
 Notes biographiques, 14:4

**Industry Department—Cont'd**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 17:8-16, 19-22,27-31; 18:47
- Mandate, 14:16
- Privacy and the Canadian Information Highway*, 14:6-7

**Information highway****Access**

- Accessibility, 16:33,45-6; 24:5,22; 29:6,8; 34:23-30,32-7, 39-40; 35:14-6,28-32; 36:29-31; 37:22
- Direct cash subsidies, 28:10-1,27-8; 30:9
- Disabled persons, 34:33
- Far north, 28:28
- Francophones, 34:33,41
- Public interest, demand, evaluation, 16:32,37-40; 24:24; 28:6-7,19,27
- Public library system, cost and use, comparison, 28:7
- Rural Canada, access, 16:38-40,49,52; 28:17-9; 34:33-4
- United States, comparison, 28:19
- Single dedicated channel to every home, 24:22; 37:22-3
- Telecommuters, 28:18-9
- Telephones, party lines, 34:34; 35:31-2
- Universal, affordable access, 28:5-7,19,27; 29:7-8; 30:7,9; 34:24,27-8,33
- See also below*

**Competition to provide access****Convergence of technologies**

- Broadcast objectives, dominance, 28:12,20-1,29; 30:7-8
- Broadcasting and telecommunications
  - Distinction, digital technology, significance, 30:14-5; 31:7-8,11,29; 35:32
- Foreign ownership, rules, harmonization, 14:8; 15:5; 24:6, 12-3,19; 28:7-8; 30:10-4,17-9; 31:7-8,29-30; 34:20-1, 30-2; 35:22,26; 36:9-10,27; 37:19

**Bureau of Competition Policy****Position, 30:7-24**

- Role, 24:17-8; 28:8-9; 30:5-6,14-5,22-3; 32:21; 34:16-7, 32; 35:15; 36:5-7

**Increase, proposal, 24:17; 28:8-9****CRTC**

- Convergence report, 10:17; 14:5,8-9,13-4,17; 16:39,43,48; 17:22-3; 18:68-9; 22:44; 23:8,9, 15,16,68,70; 30:11-2; 34:6-7,12,16-7,20,27; 35:5
- Role, 16:34; 24:7,16-8,24; 28:8,20-2; 29:14; 30:14; 31:11-2; 32:21; 34:6-7,16-7,32; 35:15; 36:5-7

**Definitions, interpretations, 34:13-4****European Union, comparison, 30:6,21-2****Evolution, 33:20; 34:23-5; 35:20-1****Federal government**

- Committee, joint meetings with Canadian Heritage Standing Committee, proposal, 28:20-1
- Communications Department, role, 24:17
- Convergence issues, responsibility in one portfolio, 28:20-1,29
- Transfer to Industry Department, proposal, 28:29
- Criteria, transition from regulation to competition, Senate, role, proposal, 28:8-9
- Directions to CRTC, 28:21-2
- Heritage Department, role, 28:20
- Industry Department, role, 24:24; 28:29
- Information strategy, policy objectives, 29:7; 30:11

**Mess (Les) média**

- Rapport du Comité spécial du Sénat sur les moyens de communication de masse (Keith Davey, 1970), références, 4:9; 15:13

**McAllister, Dave, Bureau de la politique de la concurrence**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:39-40
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 30:16-7,21-2

**McCabe, Michael, Association canadienne des radiodiffuseurs**

- Notes biographiques, 29:13-4
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 29:4-21

**McCarthy/Tétrault, Barristers & Solicitors**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, légalité, opinion, 26R:15

**McEwen, Michael, Société Radio-Canada**

- Notes biographiques, 2:26-7; 3:27,31-2
- Radio-Canada International, mandat et financement, 2:22-9

**Meenan, Jim, AT&T Canada**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 35:4-19

**Microcell**

- Information de base, 31:4,19; 33:13,21; 35:19,29

**Miller, Peter, Association canadienne des radiodiffuseurs**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:67-8,70-80
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 29:6-7,9-12,17-8

**Molgat, Daniel, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international**

- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 5:69-84
- Notes biographiques, 5:31,69,84

**MOLGAT, honorable Gildas L., sénateur**

- Phares gardés, étude, 11:21

**Montgomery, Lucy Maud**

- Anne of Green Gables*, 1:32

**Moon, Robert**

- I Found Canada Abroad*, 6:7

**Morrison, Ian, Friends of Canadian Broadcasting**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 18:72,78-90

**Moskau, Joachim, Tribune de la presse internationale**

- Radio-Canada International, position, référence, 6:6



**Information highway—Cont'd****Convergence of technologies—Cont'd****Federal government—Cont'd****Policy development, proposals**

Rules, establishment, importance, 16:31-6; 24:6,8,10-1,  
16-7,22-4; 28:4,6,18; 29:5-8,17-8; 30:15-7; 31:12;  
32:4,20; 37:10-20,23-9

Technology, speed of evolution, repercussions, 24:16-7

Review of CRTC decisions, Cabinet appeals, 28:22

**Financing**

Access to foreign capital markets, 24:6,12-3,19; 28:7-8;  
30:10-4,17-9; 31:8-17,19-21,28-30; 32:15,18; 34:20,  
30-2; 35:5,7-11,13-4,17,22; 36:9-10,12,26-8; 37:11,27-8

Investment, stimulation, possibilities, 34:41

Interconnection and interoperability of technologies, 16:38,41,  
45-6,49,51-2; 24:23; 28:14; 34:24; 35:14-6,20-1,28-9

**Jobs**

Creation, losses, 28:25; 29:7-8; 30:7,22-3; 34:16,24,28-30,  
36-8; 36:14-5

Gemini, airlines reservation system, transfer of jobs to United  
States, 28:25; 30:22

Private sector and public sector, collaboration, 34:24-6,29-30,  
33,38-9; 35:15,17

United States and Japan, comparison, 34:38-9

United Kingdom, comparison, 30:6,22

United States, comparison, 16:15; 30:6,21-2; 34:38-9; 37:5

Universal switched broad band network, broad band connection  
to the home

**Competition to provide access**

Alliances and mergers, 37:5

Broadcasters, 34:7; 37:9-10

Cable television, 16:31-3,39-41,47-9; 24:5-6,10-3,21-4;  
29:18; 30:7-8; 31:11-4; 32:20-1; 34:13-4,18-9,27,30-2;  
35:14-6,20-1,26-34; 36:5-17,29-31; 37:5-6,9-16,18-20,  
22-7

Cellular, 36:30

Competition, sustainability, 16:37-8; 24:6,22; 29:18;  
34:26-7,39; 35:22

Computers, role, 29:18; 31:12,14; 34:31; 37:6-7,9-10,22-3

Dominant carriers, power, effects, 16:32,41,45-6;  
24:6-7,24-5; 28:5-6,27; 34:13-4; 35:15-6

Foreign intellectual capital and innovation, use, 30:11-2

Infrastructure, collaboration, joint ownership, 37:19-20,26

Private over-the-air television stations, comparison, 29:8-10,  
18; 31:11-2

Satellites, 16:39-41; 24:10-1,23-5; 29:8-10,18; 30:6,8;  
31:11-4; 35:33; 36:30-1; 37:6,11,23

Significance, implications, 24:6,21-5; 28:5-6,25,27;  
29:17-9; 30:7; 34:13-5,24,26-7,38; 35:15,20-1;  
36:29-31

Telecommunications carriers, 16:31-7,39-40,43,45-9;  
24:5-6,21-5; 28:5-6,27; 29:17-8; 30:6,8; 31:6,11-4;  
32:20-1; 34:6-8,13-4,19,27,30-2; 35:14-6,20-1,26-34;  
36:5-17,29-31; 37:5-7,9-16,18-20,22-9

Timetable, 34:27

Transition from regulation to competition, 28:8; 30:7-8;  
34:15

Wireless communications, availability, significance, 16:52-3;  
24:23; 29:17; 30:6,8,15; 31:13-4; 34:14; 36:30-1;  
37:6,20-1

Connection, individual purchase of T1 line, 28:18-9

Cost, 28:5,7,18-9; 30:11,13; 31:8,13

Description, explanation, 24:5; 28:5-6,18-9; 30:21; 35:20,  
26-7,31-2; 37:23

**Murphy, Mike, Stentor Telecommunications Policy Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale  
concurrentielle, étude, 37:17,20

**MURRAY, honorable Lowell, sénateur**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude

Concurrence et concurrents, 20:33-4; 23:58-61

Contenu canadien, 20:13,26-7; 21:23-6,70-1

Contribution financière, 23:64-5

CRTC, pouvoirs, débat, 18:51-2,66; 19:39-42; 20:15-6;  
22:23-4,40; 23:48-9,61,76-7

Documents, 18:34-5

Expressvu, 18:22; 19:19-20

Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par  
satellite, 23:74

Lancement, retard, 18:31

Licences, exemption, ordonnance, 18:18-20,48-50,80-2;  
20:27,29; 22:37; 23:48,77-80

Power DirecTV, 19:17,19; 20:13,14,26,27

Directives données au gouvernement, 18:53-4; 19:24,32-9;  
22:46

Satellites utilisés, accès et capacité

Marché gris, 18:20-1,32; 19:22-3

Programmation américaine via satellites américains, 18:65-6

Technologie et matériel employés, 20:34-5

Télévision à la carte, 21:38-9,40,51,56-7

Droits de diffusion, 18:78-9; 20:13-4,15; 21:40-3; 22:24-5,  
26; 23:14-5,21,40-1

Satellites, utilisation, 18:30-1,32-3,66-7; 19:21-2; 21:39

Television Northern Canada, 21:14-5

Témoins, 18:78

**NOLIN, honorable Pierre Claude, sénateur**

Projet de loi C-89, 27:20-2,31,43,60-3,80

**Nord du Canada**

Autoroute de l'information, répercussions, 14:18-9

Repérage personnel, appareils, 5:64-5; 33:13-5

Satellites, systèmes de positionnement global, 14:19; 33:14-5

Television Northern Canada, couverture, 21:5,7,8-9,14

Câblodistribution, régions desservies, 21:16-7,18

*Voir aussi*

Recherche et sauvetage

**Nouveau-Brunswick**

Camionnage, industrie, dommages aux routes, coûts des  
réparations, 27:51

**CN**

Moncton, centre d'appel des équipes, 27:45,56,58

Personnel, réductions, 27:18,56,58

**Nouvelle-Écosse**

Charbon, mines

Donkin, 7:22-3

Lingan, 7:23

Point Aconi, 7:22

Soufre, émissions, réduction, 7:22

Synfuels, projet, 7:23-4

**Nova Scotia Power**

Privatisation, 7:21-2

**Information highway—Cont'd**

- Definition as "enabler" technology, 16:39; 28:21; 34:26
- Development and roll-out
  - Canadian ownership and control, 34:30-2
  - Objectives, principles, 34:23-5, 28-9, 37
  - Other countries, comparison, 34:24, 30
  - Recommendations, 34:25, 28-30
  - Software, 34:35-6, 40-1
- Electronic publishing, 24:6
- Human element, importance, 34:38-40, 42
- Information Highway Advisory Council, recommendations, 16:34; 24:8; 28:11; 29:14; 30:10-1; 34:23-31, 33, 35, 38; 35:5, 8-9
- Interactive multimedia services
  - Canada, telephone and cable television, penetration rates, significance, 16:32, 47-8; 24:5; 28:18; 30:21-2; 35:23, 31-2; 37:19
  - Canadian content
    - Canadian cultural products
      - Availability, 24:16, 20, 24; 28:25-6; 29:4-8, 19; 30:15-7, 22; 31:29; 34:11, 25, 28, 30; 35:32-3
      - Creators, funding, 28:26
      - DTH satellite services, repercussions, 29:10; 30:15-7
      - Excellence, attractiveness to users, 24:16, 20-1; 28:25-6; 29:4-5; 30:16-7; 34:23, 25
      - Production, cost, 29:4-5
      - Suppliers, protection, 28:11-2, 26
    - Canadian Programming Initiative, 29:5-10
    - Cultural identity and national sovereignty, protection, 28:11-2, 25-6; 29:7-8; 30:12, 22; 31:8, 11-4; 34:24, 28, 30
    - Funding, 28:12, 26; 30:16-7; 31:14; 35:33
    - Heritage Department, role, 28:20
    - Rules, 24:16, 24; 28:11-2, 25; 34:28
    - Technology, advances, repercussions, 24:10; 28:25-6; 29:17-8; 37:22-3
    - Video on demand, 28:12; 29:11
  - Consumers, choice, 30:22-3; 34:19
  - Foreign cultures, influence, 30:16-7
  - Information and services, accessibility, 16:46-7; 24:5; 35:27, 32; 37:9-10, 19-20, 23
  - Banking, 34:18; 37:23
  - Businesses, 24:5
  - Education, possibilities, 16:47; 34:25-6, 32-6; 37:18-20, 22-3
  - CANARIE, 34:25, 32
  - Distant learning, 16:39, 52; 24:5; 34:33-6, 38-40; 35:27; 37:22
  - SchoolNet, 34:25-6, 32, 38-40; 35:32; 36:29; 37:23
  - United States and Japan, comparison, 34:26
  - Universities, collaboration, 34:32-3, 35-6
  - Government services, 16:43
  - Health care services, 16:39, 43, 52-3; 35:27; 37:19-20
  - Homes, 24:5
  - Investments, 35:27
  - Newspapers, 16:37-8
  - Shopping, availability, access, 16:45-6; 28:27-8; 34:19; 35:27
  - Video-conferencing, 32:13
  - International competitiveness, 34:25, 30-1
  - Internet
    - Access, 16:47; 28:17-8; 34:14, 18; 35:26-7; 36:29; 37:23
    - Canadian content, 24:16, 20; 30:16
    - Connections
      - Cable modems, 35:26-7; 37:23
      - Statistics, percentage of population, 28:6, 18-9

**Office national des transports**

Rôle, 5:79

**Ohio University (États-Unis)**

Script School of Journalism, étude sur des média, citation, 4:5

**OLIVER, honorable Donald H., sénateur, président du Comité**

Agenda, travaux futurs, 1:27, 31-41; 5:39-40; 10:16-26; 11:5-6; 13:18-9; 16:7, 9-13, 15-30; 25:26

Camionnage, sécurité, 16:12-3, 15, 19-21

**Charbon**

DEVCO, privatisation, 7:21

Industrie, statistiques, 7:12

Ontario, importations, 7:15-6, 18

Réserves, 7:20

**Comité****Budget**

Approbation, processus, 5:24-5

Budget législatif, 5:28-9

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 5:29-31, 33-4, 38-9

Phares gardés, étude, 5:8, 11, 17-9, 24, 35, 37, 40, 85-7

Radio-Canada International, 5:25-8

Statut, mai 1995, 16:21

Témoins, dépenses, 5:26

Salle de réunion, 1:38

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport

**Autoroute de l'information**

Réglementation, système, 14:12

Télévision, câble, chaînes ciblées, 15:10

Vie privée, protection, 14:6-7

Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien, négociations, 9:5, 7, 10

Trains à haute vitesse, 7:29-31, 34; 13:9, 11, 13-6

**Transport ferroviaire du charbon**

Charbon, industrie, position

Charbon de l'Ouest du Canada, compétitivité, 7:15-6, 18, 21

Fiscalité, gouvernements, taxes, 7:15, 18

Moyens alternatifs de transport, 7:12

Sociétés ferroviaires, restructuration, rationalisations, 7:21

Volume par an, 7:21

**Montréal, aéroports, 10:11, 16****Phares**

Aides à la navigation automatisés, pannes, taux, 5:53

But, aides à la navigation, 5:48

Phares sans gardiens, nombre, total, 5:60

Retrait du personnel/automatisation, Garde côtière canadienne

Consultations, 5:48; 10:21, 24

Position, 5:48

**Phares gardés, étude**

Audiences, Colombie-Britannique, 7:37; 10:20-5; 11:6-7, 14-5, 17, 22, 28-30

Budget, 5:8, 11, 17-9, 24, 35, 37, 40, 85-7; 11:12-5, 19, 22-3, 28

Garde côtière canadienne, exposé d'information, 5:47-8

Sénateur Carney, ordre de renvoi, demande, 10:20-1

Programme et procédure, sous-comité, réunion le 25 mai 1994, rapport, 5:40-1, 84, 87-8

Projet de loi C-38, 12:8, 12

Projet de loi C-81, 25:21, 26

Projet de loi C-89

Adoption, 27:24-5



**Information highway—Cont'd****Internet—Cont'd****Connections—Cont'd**

Telephone line, twisted pair of copper wire, 28:6,18,28;  
35:26-7

Copyright protection, 28:13

Definitions and evaluations, 16:45-7; 24:16; 28:13; 34:13;  
37:22

Financing, 28:13

Lines, need, increase, 16:47

Offensive content, 28:13; 34:28

Regulation, 24:16,20,24; 28:13

Users, statistics, 28:6

**See also above**

Interactive multimedia services - Information and services,  
accessibility

Security and privacy, protection, 16:51; 34:24,28

Virtual network services, 16:37

**See also**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings

National Transportation Act Review Commission,  
Report - Information highway

**Information Highway Advisory Council (IHAC)**

Background information, 14:5; 15:5,15; 34:24-6,29,39

Recommendations, 14:13-4,22; 15:6

**Report**

Minority Report, 34:29,38

Recommendations, 16:34; 24:6; 28:11; 29:14; 30:10-1;  
34:23-31,33,35,38; 35:5,8-9

References, quotations, 16:39; 28:21; 30:8,10-2,16-7; 31:8;  
34:23

Role, 14:5,7,9,14

Telecommunications, Canada's international competitive position,  
study, 34:23-42

**International Association of Lighthouse Authorities**

Member countries, lighthouse destaffing, 5:44

**International Council for Canadian Studies**

Background information, 4:31-2

Radio Canada International, mandate and funding, position,  
4:32-3

**International Telecommunications Union (ITU)**

References, 16:32; 28:23

**ITU****See**

International Telecommunications Union

**JOHNSON, Hon. Janis, Senator**

Agenda, future business, 16:15,18

CBC, 2:29; 14:16

Committee, budget

Approval, process, 5:25

National Transportation Act Review Commission, Report, study,  
5:33,36,38

Staffed Lightstations, study, 5:13,16-7,20,22-3,25,35-6,68

Lightstations, 5:13,58-9

National Transportation Act Review Commission, Report,  
information highway, 14:16

Organization meeting, 1:12,15-6,24

Radio Canada International, 2:18-9

**OLIVER, honorable Donald H., sénateur, président du  
Comité—Suite****Projet de loi C-89—Suite****Canadien National**

Actif non ferroviaire, actifs immobiliers, 27:62

Chemin de fer transcanadien, 27:48,40

**Commercialisation**

Actions, émission et vente, 27:24-5,35,39-40,48,76-7

Air Canada, comparaison, 27:9,38

Directeurs, nomination, compensation, 27:48

Étude, 16:15-8

Financement, marché boursier, accès, 27:48

Lignes, abandons, risque, provinces de l'Atlantique,  
27:10,48,50

Siège social, 27:9,88-90

Concurrence, camionnage, 27:85

Personnel, 27:34-5,64-5

Restructuration, 27:35,64

Situation financière, 27:64-5

Rapport au Sénat, 27:90

Témoins, liste, discussion, 27:87

**Radio-Canada International**

Auditeurs, courrier, 5:26

Position, 6:23-4

Relations publiques, Canada, SRC, *Newsworld*, émission  
chaque semaine, proposition, 6:11

**Radio-Canada International, mandat et financement**

Étude, 16:9-10,18-9

Rapport, rédaction, 5:27,35

Témoins, 5:26-7,35

**Radiodiffusion, propriété et contrôle canadiens, 15:5**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude

Comité, procédure et délais, 17:5-6; 22:20; 23:18

Rapport, version préliminaire, 25:26

Concurrence et concurrents, 19:9-10; 22:43; 23:39

Contenu canadien, 18:17; 20:7-8,15

Contribution financière, 23:62,64,65

CRTC, pouvoirs, débat, 17:20-2; 18:18,46,72,77-8,85; 19:9;  
10-1; 20:31,32; 21:37-8,63-5; 23:47

Documents, 18:54,65; 19:19,23,30,32,33

Lettre du 2 juin 1995 adressée à Keith Spicer

Document déposé, 22:3,22-3

Réponse, 22:13-6

Licences, 17:23; 18:46-8; 21:40; 25:10-3

Exemption, ordonnance, 18:12-3,51; 22:16-8,43; 23:34,78-9

Politique gouvernementale, débat, 17:10-3,27; 18:46

Power DirecTV, 19:35-6; 22:45-6

Réunions, 16:21,23-5,28-30

Satellites utilisés, accès et capacité, 18:37; 23:57

Télévision à la carte, 17:31; 22:25-6; 23:58

Témoins, 17:25; 18:5,16,56,60; 19:20,24,31; 22:5; 23:5

Séance d'organisation, 1:9-26

**SRC**

Association canadienne des radiodiffuseurs, position, 29:13

CBO Radio Ottawa (réseau anglais), Jennifer Frye et Richard

Cléroux, commentaires sur les priorités du Comité sénatorial  
des Transports et des communications, 11:6-7

Télécommunications, Canada, position internationale  
concurrentielle, étude

Agenda, travaux futurs, 29:21

Autoroute de l'information

Accès, 29:8

**JOHNSON, Hon. Janis, Senator—Cont'd**

- Staffed Lightstations, study, hearings, British Columbia, 5:13, 16-7,20,22-3,25,35-6,68  
 Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 29:19-20

**Johnston, David, Information Highway Advisory Council**

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 34:23-42

**Johnston & Buchan, Barristers & Solicitors**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, legality, opinion, 18:51-2,72; 21:63,64-5

**Kedar, Michael, TeleBermuda International Ltd**

- Biographical notes, 32:4  
 Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 32:4-22

**Keepers of the Light**

- Graham, Don, 5:11

**Kellison, Ron, Stentor Telecommunications Policy Inc.**

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 37:21

**Koor, Juri, Sprint Canada Inc.**

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 31:4-27,29

**KINSELLA, Hon. Noel A., Senator**

- CBC, 15:15  
 National Transportation Act Review Commission, Report, information highway, 15:15

**Kruyt, Peter, Power DirecTV**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 19:25-7,37

**Kukan, Edward, Minister of Foreign Affairs, Slovak Republic**

- Letter to RCI concerning cutbacks, quotation, 3:23

**Lackenbauer, Gordon, Nesbitt Burns**

- Bill C-89, 27:25-34,36-40

**Lacourcière, Marc, Expressvu**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:15-6,19-20

**Lalonde, Roger, Federation of Francophone and Acadian Communities in Canada**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:19-30

**Lambert, Garrett, Foreign Affairs Department**

- Radio Canada International, mandate and funding, 4:26-31

**Lawson, Len, Telesat Canada**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:27-40

**OLIVER, honorable Donald H., sénateur, président du Comité—Suite**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude—*Suite*

**Autoroute de l'information—Suite****Convergence des technologies**

- Bureau de la politique de la concurrence, rôle, 30:14

- CRTC, rôle, 28:21-2; 30:14

- Gouvernement fédéral, 16:35; 28:4,21-2

- Réseau commuté universel à large bande, connexion à large bande à la maison, 24:25; 29:8,18; 30:13; 32:20-1

- Services interactifs multimédias, contenu canadien, 16:36; 29:8

- Comté, visites, Washington, Londres et Tokyo, 16:25-7;

- 29:21; 34:10,22,30; 35:18; 36:8,31; 37:11,28-9

- Ordre de renvoi, discussion, portée, 16:19-28,49-50; 24:4

- Procédure, 24:19

- Radiodiffusion, 29:8-11

- Rapport, date, report, 29:21

- Sprint Canada, information de base, 31:9-10

- Stentor, information de base et position, 16:35-6

- TeleBermuda International Limited, information de base, 32:11

**Télécommunications**

- Canada, cadre réglementaire, 30:12,14,23

**CRTC**

- Abstention, pouvoir, 32:22; 34:9

- Exemptions, 32:22

- Rôle, 31:9; 34:8-9

- Globalisation du commerce, conséquences, alliances stratégiques, 28:4

**Industrie**

- Compétitivité, 16:50; 28:22-5; 34:10-1

- Concurrence, 24:15,19; 31:9,14; 34:8-10,12

- Financement, 31:23,25,27-8

**Services**

- Interfinancement, effets, 28:15

- Services internationaux, 32:11-2,18

- Services interurbains, 28:14,17

- Services locaux, 28:24; 34:11

- Services de communication sans fil, 28:9; 31:20

**Transporteurs canadiens**

- Propriété et contrôle canadiens

- Administration, opérations, processus décisionnel, 31:9-10,14,17,26-8

- Règles, harmonisation avec télécommunications et radiodiffusion, 24:13; 30:13; 31:29-30

- Télécommunications, Loi, exceptions, droits acquis, 16:43

- Propriété étrangère, règles, élimination ou assouplissement, propositions, 30:12-3; 31:17,21,30

- Radiodiffusion, services, production ou distribution, 16:43

- Transporteurs étrangers, comparaison, 31:27

**Télévision par câble**

- Industrie, concurrence, 24:10; 29:9

- Programmation, 24:25-6; 29:9-10

- Transporteurs canadiens, 24:13; 30:12-3

- Témoins, examen et réponse aux questions préparées par le chercheur du Comité, 30:24; 34:22

- Télécommunications, loi, étude préalable par le Sénat, 14:6

**Témoins**

- Ministre de l'Industrie, 5:39; 10:17,19; 11:5

- Ministre des Transports, 5:39

- Ministre du Patrimoine canadien, 10:16-9; 11:5



**LeBlond Report***See*

*Review of the Impact of Unmanning Western Region  
Lightstations: Final Report*

**LEBRETON, Hon. Marjory, Senator**

Staffed Lightstations, study, 11:7,17-9,22,27,30

**Légaré, Yves, Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:57,64-8,70-1

**Liberal Party of Canada**

*Red Book*, quotation, 2:9

**Library of Parliament**

*Lightstation Destaffing*, John Christopher, 5:8,15

**Lighthouses***See*

Lightstations

**Lights of the Inside Passage**

Graham, Don, 5:11

**Lightstations**

Automated aids to navigation

Failure

Foghorns, 5:14,52-4,66

Lights, 5:14,53-4,66

Rate

Automated weather stations, list, 5:52-3,55-6

Definition, 5:52,55; 9:24

Ocean buoys, list, 5:52-3,55

Statistics, documents, 5:52-3

Repair, 5:53,66-7

Whistling buoys, 5:14

Light beacons, 5:55

Reliability, 5:14,44,52-3,55-6; 9:23-7,30-1

Closures, 5:60

Destaffed lights

Central Region, 5:44

Laurentian Region, 5:44

Maritimes Region, 5:44-5; 10:23; 11:7-8,18,22,27

Prince Edward Island, 9:22

Sable Island, 5:49

Newfoundland, 5:44-5; 11:18,27

Number, total, 5:44,58,60,63; 11:18

West Coast

Cost, 5:60

Number, 5:44-5; 11:18

Sands Head, 5:15,46

Destaffing/automation

Canadian Coast Guard

Consultations, 5:43,48,51,56-7; 9:22-5; 10:21-4; 11:3,6,8-9,17-9,21

Dates, East Coast and West Coast, 10:21; 11:3,17-8

Position, 5:12,14-5,17,22,42-3,46-8,50-1,54-5,57-9; 11:17-8,21

Comparison with other countries, 5:43-4,50,60-1,67; 9:23-8

Decision-making process, 5:57-60

East Coast, 10:21,23

Historical background, 5:43-6,57,59-60; 9:22-3

**OLIVER, honorable Donald H., sénateur, président du Comité—Suite**

Transports, ministère, activités, commercialisation, 9:15

Transports aériens, transporteurs canadiens, 9:8

**Olsen, Brian, Système de radiodiffusion de pointe du Canada Inc.**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 20:29-35

**OLSON, honorable Horace Andrew, sénateur**

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, autoroute de l'information, 15:14-5

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:37-40,49

**OMPI***Voir*

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle

**Onu, Tonu, greffier du Comité**

Agenda, travaux futurs, 1:40-1; 10:19; 11:5; 16:7-8,17,25-7

Comité, budget

Budget législatif, 5:28-9

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,

Rapport, étude, 5:30

Phares gardés, étude, 5:11

Témoins, dépenses, 5:26

Phares gardés, étude, 10:21-5; 11:14,17-8,21,23-4,27,31

Projet de loi C-81, 25:20

Projet de loi C-89, 27:87-8

Séance d'organisation, 1:9-13,20-1,24

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:25-7

**Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI)**

Radiodiffusion et contenu, concomitance, discussion, 21:70

**O'Shea, Kevin, ministère des Affaires étrangères**

Radio-Canada International, mandat et financement, 3:33-8

**Outdoor Recreational Council of British Columbia**

Colombie-Britannique, population, participation aux sports nautiques, statistiques, 5:50

**Parenteau, Lysline, Association des câblodistributeurs du Québec**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:54-5,67

**Parti libéral du Canada**

*Livre rouge*, citation, 2:9

**Passagers, transport ferroviaire***Voir*

Transport ferroviaire des passagers

**Patrimoine canadien, comité permanent de la Chambre des communes**

SRC, étude, 15:9,16

**Patrimoine canadien, ministère**

Industrie, ministère, collaboration, 10:17; 14:5,8-11,13-4,17-8; 15:4; 17:21

**Lightstations—Cont'd****Destaffing/automation—Cont'd**

- Newfoundland, 5:45,57-8
- Nova Scotia, comparison, existence of road networks, 5:50
- Operating costs of lights, effect, 5:44
- Transport Department, position, 5:15,17,22; 9:22-8
- Vandalism, 5:10
- West Coast, 5:57
  - Cost, savings, amount, 5:57-60
  - Marine safety, repercussions, 5:13-5,46,50-1,56-64; 9:23-8
  - Proposals, number, list, 5:45-6,59
  - Public opinion, 5:17,21,45-6,59; 9:25-8; 11:18-9

**Equipment**

- Foghorns, 5:66
- Lights, 5:66
- Standardization, modernization, 5:43-4,67
  - Newfoundland, 5:45

**Lightkeepers**

- Jobs, 9:23,26-7
- Mandate, 5:9,14,18,46-7,54; 11:18-9
  - Expansion, 5:9,12,54
  - Number, reduction, 5:44
- Role, 5:9,46-7,54,56,62-4; 9:25,27; 10:23-4
  - Multi-tasking, 5:9-10,54-7; 9:25,27; 11:19
  - Illegal fishing, monitoring, proposal, 11:18-9
- Rescues, 5:9,14,18,47; 9:25; 10:23-4; 11:18
- Weather reports, 5:56; 9:25; 11:18

**Purpose, aids to navigation, 5:44,46,48****Remote monitoring, 5:46-7,66****Role, 5:48**

- Foghorns, 5:48
- Lights, 5:48

**Servicing, 5:66-7****Helicopters, 5:66-7****Staffed lightstations**

- British Columbia, 5:13
  - Cost, 5:57-8,60
- Maritimes, 5:13,49
  - Machias Seal Island, 5:45,49
- Newfoundland, 5:13,49
- Number, total, 5:13,60
- Tradition, 9:23,25-7

**Utilization**

- Commercial fishermen in smaller boats, 5:9,14
- Public recreation users
  - Kayakers, 5:9,14
  - Power boats, 5:14
  - Sail boaters, 5:9
  - Windsurfers, 5:9
- West Coast
  - Accident rate, 5:62-3
  - Aids to navigation, satellites, global positioning system, 5:9, 64-5
  - Coastline, comparison with Washington State, 5:67
  - Deaths off the coast
    - 1993, 5:50,61-3
  - Percentages, pleasure craft, fishing vessels, 5:62
- LeBlond study, recommendations, 5:45-6,51,59
- Lives saved, 5:61-4
- Marine safety systems and services
  - Communications, 5:45-6
  - Comparison with other regions, 5:47,51
  - Improvement, 5:45-7,57
  - Network, 5:46,48

**Patrimoine canadien, ministère—Suite****Mandat, 14:16**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude CRTC, discussions informelles, 17:20-1,25-6; 22:13-4; 26R:15
- Position, 17:6-31; 18:47

**PERRAULT, honorable Raymond J., sénateur****Agenda, travaux futurs, 1:27-32,40**

- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, autoroute de l'information, 4:28; 14:20-1
- Communications internationales, présence canadienne, augmentation, proposition, 4:28; 14:20-1
- Radio-Canada International
  - Financement, 1:28-30; 4:28,30; 14:20
  - Historique, 1:28
  - Importance, 1:28-30; 4:28-30; 14:20-1
  - Mandat, définition, optique, objectifs, 4:33
  - Position, 1:28-31
  - Réputation, 1:28,30
  - Satellites, technologie, 1:30
- Service
  - Réduction, 1991, 1:28-30; 4:28-30
  - Régions cibles et langues de diffusion, 4:28,33
  - Service bilingue, 1:31

**Service**

- Réduction, 1991, 1:28-30; 4:28-30
- Régions cibles et langues de diffusion, 4:28,33
- Service bilingue, 1:31

**Radio-Canada International, mandat et financement, témoins, 1:30-1****Radiodiffusion internationale à ondes décimétriques, 1:27-9,31**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:36-7

**SRC, position, 1:27****Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:46-9,51****PETTEN, honorable William J., sénateur****Agenda, travaux futurs, 1:33,37; 16:9-10,24,27-9****Projet de loi C-38, 12:8,11-2****Projet de loi C-81, 25:22-4****Projet de loi C-89, 27:69****Séance d'organisation, 1:9,14,24****Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:27-8****Phares****Aides à la navigation automatisés****Balises lumineuses, 5:55****Fiabilité, 5:14,44,52-3,55-6; 9:24-7,30-1****Pannes****Bouées à sifflet, 5:14****Comes de brume, 5:14,52-4,66****Feux, 5:14,53-4,66****Réparation, 5:53,66-7****Taux****Bouées océaniques, liste, 5:52-3,55****Définition, 5:52,55; 9:24****Stations météorologiques automatisées, liste, 5:52-3,55-6****Statistiques, documents, 5:52-3****But, aides à la navigation, 5:44,46,48****Côte Ouest****Accidents, taux, 5:62-3****Aides à la navigation, satellites, système de positionnement global, 5:9,64-5****Caractère unique, 5:60-2**



**Lightstations—Cont'd****West Coast—Cont'd****Marine safety systems and services—Cont'd**

Population, use, 5:49-51

Search and rescue, 5:45-6,62-3,65

Volunteer rescue service, 5:45,63,65

Weather reporting, 5:45-6

Population, participation in water sports, statistics, 5:50

Road networks, lack, 5:50; 9:24-5; 11:17

Uniqueness, 5:80-2

User-pay system, study, proposal, 9:30

**See also**

British Columbia

Search and rescue

**Lind, Phil B., Rogers Communications Inc.**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 24:4-25

**Lloyd, Peter, Foreign Affairs Department**

Biographical notes, 4:27

Radio Canada International, mandate and funding, 4:23-7,30

**LYNCH-STAUTON, Hon. John, Senator**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 19:20; 22:36-42

National Transportation Act Review Commission, Report, information highway, 14:14-6

**MACDONALD, Hon. Finlay, Senator**

Agenda, future business, 1:31-3,38-40; 5:39-40

Air transport, Canada-United States, transborder air traffic, 5:80-2

Canada-United States bilateral air agreement, study, 1:33,38-9

Caplan-Sauvageau Report, 4:16

**CBC**

Government, attitude, 3:18

International service, obligation to provide, interpretation, 2:12; 3:15-6

Mandate, 2:12; 3:16

Newsworld, news and public affairs programs, 4:16

**Committee, budget**

Approval, process, 5:25

National Transportation Act Review Commission, Report, study, 5:31-4,37-8

Staffed Lightstations, study, 5:13-5,19,21-2,24,34,37-8,40,87

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review

CRTC, powers, debate, 18:15-6,24; 19:20

Direct-to-Home Satellite Broadcasting Policy Review Panel, 18:57

Expressvu, 18:14-5,36

Friends of Canadian Broadcasting, 18:86

Government policy, interpretation debate, 17:13; 18:58

Licences, 18:89-90

Exemption order, 17:13-4,28; 18:87-9

Pay-per-view television, 18:86-7; 19:15-8

Power DirecTV, 19:35,37,43

Foreign Affairs Department, cultural attachés, 4:33

Lightstations, 5:13,60-2

National Transportation Act Review Commission, Report, Canada-United States bilateral air transport agreement, 5:80,83-4

**Phares—Suite****Côte Ouest—Suite**

Côte, comparaison avec l'État de Washington, 5:67

LeBlond, rapport, recommandations, 5:45-6,51,59

Morts le long de cette côte

1993, 5:50,61-3

Pourcentages, navires de plaisance, bateaux de pêche, 5:62

Population, participation aux sports nautiques, statistiques, 5:50

Réseaux routiers, manque, 5:50; 9:24-5; 11:17

Système d'usager payeur, examen, proposition, 9:30

Systèmes et services de sécurité maritime

Amélioration, 5:45-7,57

Communications, 5:45-6

Comparaison avec d'autres régions, 5:47,51

Population, utilisation, 5:49-51

Rapports météorologiques, 5:45-6

Recherche et sauvetage, 5:45-6,62-3,65

Réseau, 5:46,48

Service de sauvetage bénévole, 5:45-6,63,65

Vies sauvées, 5:61-4

Entretien, 5:66-7

Hélicoptères, 5:66-7

Fermetures, 5:60

**Gardiens**

Emplois, 9:23,26-7

Mandat, 5:9,14,18,46-7,54; 11:18-9

Expansion, 5:9,12,54

Nombre, réduction, 5:44

Rôle, 5:9,46-7,54,56,62-4; 9:25,27; 10:23-4

Polyvalence, 5:9-10,54-7; 9:25,27; 11:19

Pêche illégale, surveillance, 11:18-9

Rapports météorologiques, 5:56; 9:25; 11:18

Sauvetages, 5:9,14,18,47; 9:25; 10:23-4; 11:18

**Matériel**

Cornes de brume, 5:66

Feux, 5:66

Uniformisation, modernisation, 5:43-4,67

Terre-Neuve, 5:45

**Phares avec gardiens**

Colombie-Britannique, 5:13

Coût, 5:57-8,60

Maritimes, 5:13,49

Machias Seal Island, 5:45,49

Nombre, total, 5:13,60

Terre-Neuve, 5:13,49

Tradition, 9:23,25-7

**Phares sans gardiens****Côte Ouest**

Coût, 5:60

Nombre, 5:44-5; 11:18

Sand Heads, 5:15,46

Maritimes, région, 5:44-5; 10:23; 11:7-8,18,22,27

Île de Sable, 5:49

Île-du-Prince-Édouard, 9:22

Nombre, total, 5:44,58,60,63; 11:18

Région centrale, 5:44

Saint-Laurent, région, 5:44

Terre-Neuve, 5:44-5; 11:18,27

**Retrait du personnel/automatisation**

Comparaison avec d'autres pays, 5:43-4,50,60-1,67; 9:23-8

Côte Est, 10:21,23

Côte Ouest, 5:57

Coût, économies, montant, 5:57-60

**MACDONALD, Hon. Finlay, Senator—Cont'd**

## Radio Canada International

Administration, responsibility, 4:27; 6:13,18-9

Frequencies, loss, 2:21

## Funding

Cutbacks, 1991, 1:31; 2:11,29; 3:13,26-7

## Sources

CBC, 3:16-7

External Affairs/Foreign Affairs Department, 1:32; 2:26;  
3:16-7,29-30; 6:20-1Government departments, sharing the cost, 1:30-2; 2:26;  
3:24,29; 4:30-1; 6:20-1

Mechanism, repercussions, 2:20; 3:30; 4:13

Recommendations, proposals, 2:20; 4:18-9

Government, attitude, 3:18

Importance, 4:27

## Listeners

Mail, 6:21-2

Number, 4:12,14

Mandate, 2:11-2; 3:13

Text, 2:11

Position, 1:32; 2:10-2; 3:13; 4:13; 6:18-9

## Programs

Distribution for rebroadcast on local stations in target  
countries, 2:28; 3:36-7

Editorial content, responsibility, 3:16; 4:27

Hours per week, 2:25

Rebroadcasts of domestic programs, 1:32; 2:25

Purpose, 1:32

Reputation, 3:16-7

Senate, role, proposals, 6:19

## Service

Canadian studies in foreign universities, importance, 1:32  
Existence, Broadcasting Act, interpretation, 2:12; 3:15-7;  
4:13

Reduction, 1991

Decision-making process, 2:26; 3:27-30; 6:18

Repercussions, 1:32; 2:10

Reductions in the future, 6:18

Target areas and broadcast languages, government  
consultations, 3:30; 4:27-8

## Radio Canada International, mandate and funding

Coalition to Restore Full RCI Funding, witnesses, selection,  
proposals, 3:24

Report, drafting, 5:27,33

Study, historical background, 3:13

Witnesses, 1:32; 3:26,36; 5:27

Staffed Lightstations, study, hearings, British Columbia, 5:13-5,  
19,21-2,24,34,37-8,40,87**MacDonald, Pierre, TGV Project; Bombardier**

Biographical notes, 7:24

National Transportation Act Review Commission, Report,  
7:24-37**MacLeod, Fiona, Assistant to Senator Carney**

Staffed Lightstations, study, 5:11

**Major, John, Canadian Coast Guard**

Biographical notes, 5:42

Staffed Lightstations, study, 5:43-9,66

**Malépart, Yves, Transport Department**

Bill C-81, 25:20-6

**Phares—Suite**

## Retrait du personnel/automatisation—Suite

## Côte Ouest—Suite

Opinion publique, 5:17,21,45-6,59; 9:25-8; 11:18-9

Propositions, nombre, liste, 5:45-6,59

Sécurité maritime, répercussions, 5:13-5,46,50-1,56-64;  
9:23-8

Coûts d'entretien des phares, effet, 5:44

## Garde côtière canadienne

Consultations, 5:43,48,51,56-7; 9:22-5; 10:21-4; 11:3,6,  
8-9,17-9,21

Dates, côte Est et côte Ouest, 10:21; 11:3,17-8

Position, 5:12,14-5,17,22,42-3,46-8,50-1,54-5,57-9;  
11:17-8,21

Historique, 5:43-6,57,59-60; 9:22-3

Nouvelle-Écosse, comparaison, existence des réseaux routiers,  
5:50

Processus décisionnel, 5:57-60

Terre-Neuve, 5:45,57-8

Transports, ministère, position, 5:15,17,22; 9:22-8

Vandalisme, 5:10

## Rôle, 5:48

Cornes de brume, 5:48

Feux, signalisation visuelle, 5:48

Supervision à distance, 5:46-7,66

## Utilisation

Pêcheurs commerciaux avec des navires de faible taille, 5:9,14

Public, navigation à plaisance, 5:9,14

*Voir aussi*

Colombie-Britannique

Recherche et sauvetage

**Phares gardés, étude**

## Audiences

## Colombie-Britannique

Annulation ou report, 11:3-4,6-8,12,20-3,25-6,28-31

Dates, 5:5,19-21,34,37; 7:3,37; 10:3,5,20-1,24; 11:3,6,8-9

Ministère des Transports/Garde côtière, aéronefs, utilisation,  
possibilité, 5:10,36,68; 10:5,20-1Personnel, membres, voyage, 5:7,35-6,86,88; 10:5,20-1;  
11:9Phares, visite, itinéraire, 5:8,11-3,15-6,18-9,22; 10:3,20-5;  
11:9,14,16-7

Hélicoptères, location, 11:14,16-7,24

Sénateurs, voyage, 5:7,35-6,85-7; 7:4; 10:3,5,20-1,24;  
11:3,6,9

Témoins, 5:11,13-9,21-2; 11:8-12,19-20,22,25-8,31

Traduction, services, 5:11; 11:12-6,19-20,27

Coût, 11:12-4,16,19-21,23-5,27-9

Voyage, coût, 5:6,10,20,35,85; 11:3,6,12,14,16,19,22-4  
Utilisation de bons de voyage, proposition, 5:5,10,13,16,22,  
35-8,85-7; 11:16

Côte Est, 11:19-20,24-5,27

Nouvelle-Écosse, 5:16

Ottawa, 5:15-23

Terre-Neuve, 5:16-7,23

Bibliothèque du Parlement, *Élimination du personnel des phares*,  
références, 5:8,15

Budget, 5:6,8-24,35-8,40-1,68-9,84-8; 11:3,6,12-6,19-30

Colombie-Britannique, politiciens, appui, 5:8,22,50-1

Comité de direction, recommandation, le 16 novembre 1994,  
11:3,8,12,19-20,22,25-6,28-30



**Manley, Hon. John, Minister of Industry**

Biographical notes, 14:4

National Transportation Act Review Commission, Report, study, information highway, 14:4-24

**Marine transportation**

Aids to navigation, large commercial vessels, automated equipment and pilots, 5:9

Preventive security

Cruise ship industry

Cooperation, 12:9-11

Passengers, screening, 12:9-10

Protection, 12:6-7,9-11

Security inspections, 12:9-10

Measures, confidentiality, 12:8,10-1

Aviation security and railway security, comparison, 12:8,10-1

Regulations

Completion, date, 12:11

Importance, reasons, 12:6-7,10

Unions, consultations, 12:8-9

Recreational boating, marine safety, 5:10,20

**Marine Transportation Security Act***See*

Bill C-38

**Maritime Freight Rates Act (MFRA)**

References, 9:14,16-8

**Mass Media**

Report of Special Senate Committee on Mass Media (Keith Davey, 1970), references, 4:9; 15:13

**McAllister, Dave, Bureau of Competition Policy**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:39-40

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 30:16-7,21-2

**McCabe, Michael, Canadian Association of Broadcasters**

Biographical notes, 29:13-4

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 29:4-21

**McCarthy/Tétrault, Barristers & Solicitors**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, legality, opinion, 26R:15

**McEwen, Michael, Canadian Broadcasting Corporation**

Biographical notes, 2:26-7; 3:27,31-2

Radio Canada International, mandate and funding, 2:22-9

**Meenan, Jim, AT&T Canada**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 35:4-19

**MFRA***See*

Maritime Freight Rates Act

**Microcell**

Background information, 31:4,19; 33:13,21; 35:19,29

**Phares gardés, étude—Suite**

Comité de direction, recommandations, le 7 juin 1994

Comité, visite en Colombie-Britannique prenne la forme d'une enquête plutôt que celle d'audiences et l'enquête du Comité ne dépasse pas cinq jours, incluant le déplacement des sénateurs en Colombie-Britannique, 7:3

Décision finale sur la façon de procéder à cette étude après avoir entendu le ministre des Transports et après avoir obtenu des précisions sur les consultations annoncées par la Garde côtière au sujet du processus d'automatisation des phares, soit l'endroit où elles auront lieu et la forme et le temps qu'elles prendront, 7:3

Délégation qui se rendra en Colombie-Britannique soit composée de trois députés conservateurs et de deux députés libéraux, 7:4

Procès-verbal soit modifié en vue de porter de trois à cinq le nombre de membres qui iront en Colombie-Britannique, 5:7,87

Rapport provisoire, présentation avant l'ajournement du Sénat, en juin, 8:3

Comité de direction, recommandations, le 26 octobre 1994

Cinq membres du comité se rendent en Colombie-Britannique pendant la semaine du 21 novembre 1994, 10:5,20

Comité ne fasse pas publier d'avis dans les médias en ce qui concerne sa mission, 10:5,20

Fonds soient conservés dans le budget afin de pouvoir se rendre sur la côte Est, 10:5,20

Garde côtière, demande de fournir un moyen de transport aux membres du groupe afin qu'ils puissent se rendre aux phares de Nootka et Pointer Light, 10:5,20

Greffier du Comité et l'attaché de recherche accompagnent les membres lors de leur mission en Colombie-Britannique, 10:5,20

Vice-président préside la mission et les rencontres, 10:5,20

Voyage prenne la forme d'une enquête non officielle et que toute rencontre avec des groupes ou des personnes ne soit pas considérée comme une audience officielle du Comité permanent des Transports et des communications, 10:5,20

Garde côtière canadienne, exposé d'information, 5:43,47-8

Mandat, 5:14-5,17,21-2,37,54,56; 11:8,18-20,24-6,28

Société Radio-Canada, *Newsworld*, présentation vidéo de l'émission du 8 juin 1944, 7:4,37**Phillips, John H., Clearnet Communications Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 33:12-3,15-6,18-27

**Pilon, Robert, Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 20:16-29

**Power DirecTV Inc.**

Création et mise sur pied, date, 18:22; 19:28; 26R:3

Expressvu, relation, 19:19

Satellites de radiodiffusion directe, distribution

Document à donner, 19:4,30-1,32-3,40-1,42

Lancement, calendrier, 19:27-9; 21:53; 23:33,36

Avantage concurrentiel, 19:30,39; 26R:10

Délais, 18:90; 19:8,11-2,20,36,38,39,40; 21:49-50

Jugements d'affaires, 23:36-7; 26R:10-1

Sans délais, demande, 19:6,7-8,19; 26R:41

**Miller, Peter, Canadian Association of Broadcasters**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:67-8,70-80  
Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 29:6-7,9-12,17-8

**Molgat, Daniel, Foreign Affairs and International Trade Department**

Biographical notes, 5:31,69,84  
National Transportation Act Review Commission, Report, study, 5:69-84

**MOLGAT, Hon. Gildas L., Senator**

Staffed Lightstations, study, 11:21

**Montgomery, Lucy Maud**

*Anne of Green Gables*, 1:32

**Moon, Robert**

*I Found Canada Abroad*, 6:7

**Morrison, Ian, Friends of Canadian Broadcasting**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:72,78-90

**Moskau, Joachim, International Press Gallery**

Radio Canada International, position, reference, 6:6

**Murphy, Mike, Stentor Telecommunications Policy Inc.**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 37:17,20

**MURRAY, Hon. Lowell, Senator**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review  
Canadian content, 20:13,26-7; 21:23-6,70-1  
Competition and competitors, 20:33-4; 23:58-61  
CRTC, powers, debate, 18:51-2,66; 19:39-42; 20:15-6; 22:23-4,40; 23:48-9,61,76-7  
Direct-to-Home Satellite Broadcasting Policy Review Panel, 23:74  
Documents, 18:34-5  
Expressvu, 18:22; 19:19-20  
Financial contribution, 23:64-5  
Launch, delayed, 18:31  
Licence, exemption order, 18:18-20,48-50,80-2; 20:27,29; 22:37; 23:48,77-80  
Pay-per-view television, 21:38-9,40,51,56-7  
Rights, 18:78-9; 20:13-4,15; 21:40-3; 22:24-5,26; 23:14-5, 21,40-1  
Satellites, use, 18:30-1,32-3,66-7; 19:21-2; 21:39  
Power DirecTV, 19:17,19; 20:13,14,26,27  
Scenario and strategy given to government, 18:53-4; 19:24, 32-9; 22:46  
Satellites used, access and capacity  
American programming via American satellites, 18:65-6  
Grey market, 18:20-1,32; 19:22-3  
Technology and hardware used, 20:34-5  
Television Northern Canada, 21:14-5  
Witnesses, 18:78

**NAFTA**

*See*

North American Free Trade Agreement

**Power DirecTV Inc.—Suite**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution—*Suite*

Licences, politique

Critères

Émissions violentes, non-diffusion, 19:27

Insatisfaction, 17:26-7; 18:55,66,73; 21:71; 26R:2-3,10

Décrets proposés au CRTC

Libellé, modifications, 18:19,53-4; 19:29

*Note de service: Rapport du Groupe de travail sur la distribution par SRD*, directives données au gouvernement, débat politique, 19:37-8,39,40-4; 23:10-1

Citations, 18:53-4; 19:38,39-40

Paternité, reconnaissance, ambiguïté, 18:19,53; 19:24, 32,33-8,39,41,43,44; 22:45-6

Patrimoine canadien, ministère, rencontres, 19:35,37

Matériel et technologie employés, 22:33-4

Parti pris contre, 19:39-40,41,42,44; 21:25-6,70; 23:30; 26R:12

Propriété canadienne

Respect, 19:5,22,29; 21:42; 22:30

Versus propriété américaine, 21:67,71

Satellites, utilisation, 18:23,27,55,61,77; 26R:23,37

Compression vidéo numérique, qualité, 19:14

Contenu canadien, 15:7; 19:4,15; 21:71

Imposition, 18:70,71,81-2; 19:15,16; 20:26-7; 23:19

Marché gris, accès, illégalité, craintes

Foyers canadiens, estimation, 18:20-1; 22:31

Identification, problèmes, 19:23,30

Matériel disponible, 18:12,14

Poursuites au civil, risque, avertissement, réaction, 18:21-2

Rapatriement, matériel et satellites nécessaires, proposition, 19:6,7,28; 26R:41

Équipement actuel, modification, 19:12-4,22-3,31

Proposition rejetée, 19:41

Soucoupe unique à double alimentation, 19:4-5,13,27, 31-2; 21:50; 22:30

Télévision à la carte

Droits de diffusion exclusifs, achat

Américains, 19:18-9; 21:41-2; 26R:31-2

Canadiens, 19:17-8; 21:42; 23:14; 26R:31

Canadiens-américains, contrats séparés, 19:18,19; 22:26

Nord-américains, 19:16-7; 20:15

Licences, condition, 18:79

Monopole, 18:43-4,51,56,87; 20:14

Marché américain, pénétration canadienne, 19:25-7; 22:25-6; 23:19,20

Marchés étrangers, exploration, 19:25

Satellites utilisés et services offerts, 19:15-6,21-2; 20:13,15; 21:53-4; 23:34; 26R:38

Valeurs et retombées, estimation, 19:24-5

Valeur, consommateurs, dépenses, estimation, 19:29-30

**Pratt, E.J.**

*Titanic (The)*, 34:39-40

**Projet de loi C-38 - Loi concernant la sûreté du transport maritime**

But, 12:6

Discussion

Art. 15 - Statut des mesures et règles de sûreté, 12:8,10

Art. 32 - Loi sur l'accès à l'information (modification corrélatrice), 12:8

Étude, Chambre des communes, 12:6,8

Historique, 12:7

Rapport au Sénat, sans amendement, 12:5,12



**National Transportation Act Review Commission, Report**

- Canada-United States bilateral air transport agreement
  - Background information, 5:70,76-7; 16:9-12
  - Evaluation, 5:70
  - Federal government, position, 5:69-70,81; 9:6-10
  - Historical background (1966 and 1974), 5:70
  - House of Commons Committee, study, 5:32-3
- Negotiations
  - Air Canada
    - Continental Airlines, link, significance, 5:30,32,34,74-8
    - Position, 5:30-1
  - Airport authorities, administrative structure, relevance, 5:82-3
  - Association of Canadian Airport Communities, position, 5:80-1
  - Canadian Airlines
    - American Airlines, link, significance, 5:30,32,34,74-9; 9:8
    - Position, 5:30-1
  - Federal government, position, 5:70-4,81; 9:5-10
  - Historical background, 5:29,70-5; 9:6
    - American carriers, position, 5:75
    - United States election, effect, 5:29,73,75
  - Interested parties
    - Carriers, 5:32; 9:8
    - Community observers, 5:32; 9:8
  - Library of Parliament, summary, 5:31
  - Multilateral negotiations, proposal, 9:8-9
- Negotiators
  - Canada
    - Foreign Affairs Department, 5:32
    - Transport Department, 5:32
  - United States
    - Federal Aviation Authority, 5:32
    - U.S. Department of Transport, 5:32
- Open aviation régime, 5:71-2,76-7; 16:11-2
  - Association of Canadian Airport Communities, position, 5:81
  - Canadian carriers
    - Personnel, repercussions, 9:6-7
    - Position, 5:77-8
    - Protection, 9:6-7,10
  - Cities and airports, position, 5:77,81; 9:6-7
  - Communities and businesses, position, 5:77; 9:6-7
  - Conditions, 5:81
  - Definition, criteria, 5:71,80
  - Jobs in Canada, effect, 5:78-9
  - Ottawa-Carleton Economic Development Corporation, position, 5:80-1
  - United States carriers, position, evaluation, 5:77-8; 9:7
- Reopening
  - Border communities, position, 5:29
  - Business communities, position, 5:29
  - Schedule, 5:74,83-4; 9:5-8
  - United States
    - Ambassador, position, 5:29,31; 9:6
    - Presidential commission, recommendations, 5:30-1; 9:8-9
- Subjects
  - Airport access (air connections), 5:72-3; 9:6-8,10
  - Dispute settlement, 5:72-3
  - Exclusions
    - Cabotage, 5:72; 16:11-2
    - Canadian ownership of U.S. airlines or vice versa, 5:72
  - Facilitation, 5:72-3
  - Phasing, period, 5:32,71-3,75
    - American carriers, position, 5:75-8
    - Canadian carriers, protection, 9:7

**Projet de loi C-38 - Loi concernant la sûreté du transport maritime—Suite**

Rédaction, consultations, 12:8-9,11

**Projet de loi C-81 - Loi modifiant la Loi concernant la «Buffalo and Fort Erie Public Bridge Company»**

But, 25:20-2  
Historique, 25:20-1  
Rapport au Sénat, sans amendement, 25:4-5,22,26

**Projet de loi C-89 - Loi sur la commercialisation du CN**

Adoption, 27:24-5  
But, 27:7  
Discussion
 

- Art. 8(1)(a), 27:73-4
- Art. 8(1)(c), 27:75,88-90
- Art. 8(4)(g), 27:74
- Art. 8(5)(a), 27:74
- Art. 12, 27:75
- Art. 15, 27:75
- Art. 17(3), 27:48

 Historique, 27:7  
Rapport au Sénat, sans amendement mais avec une recommandation, 27:5-6,88-90

**Projet de loi C-93 (3<sup>e</sup> session, 34<sup>e</sup> législature)**

Références, 4:31,33

**Protection (La) de la vie privée et l'autoroute canadienne de l'information**

Industrie, ministère, 14:6-7

**Provinces de l'Atlantique**

Service aérien régional, Air Atlantic, 9:20-2  
Transport des marchandises, programmes de subvention  
Subvention unique de 353 millions de dollars, 16:18-9  
Transports, ministère
 

- Examen, consultations, 9:16-9
- Réductions, 9:14,16-8

 Vérificateur général, étude, 9:18  
*Voir aussi*  
Chemins de fer

**Québec Tel**

Information de base, 16:37,41-4; 28:8; 30:11; 34:20; 35:22

**Questions de privilège et appels au Règlement**

Projet de loi C-89, Sénateur Forrestall, 27:25

**Rabinovitch, Victor, ministre du Patrimoine canadien**

Notes biographiques, 17:25  
Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 17:6-31; 18:47; 22:16-7; 26R:7

**Radio-Canada International**

Administration
 

- Comité, recommandations, 8A:17-9,24
- Conseil consultatif, proposition, 3:31; 6:9,11-2; 8A:19-20
- Directeur exécutif, niveau des rapports avec le ministère des Affaires étrangères, 8A:18,20
- Recommandations, 3:31-3

**National Transportation Act Review Commission, Report—Cont'd**  
 Canada-United States bilateral air transport agreement—*Cont'd*  
 Negotiations—*Cont'd*  
 Subjects—*Cont'd*  
 Phasing, period—*Cont'd*  
 Explanation, 5:72-3,75; 9:7  
 Scheduled services, 5:72  
 United States government, position, 9:6,8-10  
 Regional, local and commuter service agreement (1984)  
 Definition, criteria, 5:70,77,81-2  
 Route applications, Ottawa-Chicago, 5:80-2  
 Route exchanges, 5:70,76-7,81  
 United States government, position, evaluation, 9:6-7,9-10  
 High-speed trains  
 Costs per kilometre of rail line, comparisons, 13:5,7,12,16  
 Infrastructure, service and manufacturing industries,  
 7:26,28,30,34  
 Magnetic levitation trains, comparison, 7:29,32-4; 13:12-3  
 Northeast corridor  
 Electrification, 7:34-5; 13:9,13  
 Level crossing protection system, testing, 13:7,10  
 Northeast Corridor Initiative, 7:27,31,34-5  
 NCI-Canada, 7:27,31-2  
 Passengers, utilization, 13:16-7  
 Quebec-Windsor corridor, passenger service  
 Asea Brown Boveri X 2000 train  
 Background information, 13:5,7-8  
 Cost, 13:14-7  
 Comparisons, Sweden and United States, 13:15-6  
 Environment, effect, 13:11,14  
 Incremental approach on existing infrastructure, proposal,  
 13:5,8,10-5,17-8  
 Jobs, maintenance sector, 13:18  
 Power head, electric and diesel, comparison, 13:8,11  
 Rail line, improvements  
 Cost per kilometre, 13:5,7,12  
 Electrification, 13:8,11  
 Level crossings  
 Number, reduction, 13:7,10-1,14  
 Protection system, 13:7,10-1  
 Signalling system, 13:7,10-1,14  
 Track, upgrading, 13:14  
 Rolling stock, 13:6,10,14-5,18  
 Service improvements, increased ridership, reduction of  
 subsidy, 13:10  
 Speeds, 13:5-6,8,10  
 Sweden and Canada, conditions, comparison, 13:5-6,  
 10-2,14  
 Technology, tilt train with radial steering, 13:6-8  
 Testing, United States and European countries, 13:7-8,10  
 Tilt train on dedicated track, comparison, 13:8  
 Tracks  
 Condition, need, comparison with TGV train, 13:12  
 Sharing with freight trains, 13:11-2  
 CN and CPR, participation, 7:28  
 Competitiveness with automobile, bus and aircraft, 7:25-7,  
 35-7; 13:5,7-8,15,17-8  
 Construction  
 Canadian project, local content, 7:28  
 Design engineering, 7:26,29  
 Earthworks, bridges, culverts, 7:27  
 Environmental impact assessment, 7:26,29  
 Jobs, creation, 7:26-7,32  
 Period of time to project completion, 7:26-7

**Radio-Canada International—Suite**  
 Administration—*Suite*  
 Responsabilité, propositions  
 Affaires étrangères et Commerce international, ministère,  
 4:27; 6:11-4,17-9  
 Comparaison avec d'autres pays, 4:27  
 Patrimoine canadien, ministère, 6:11-2,18-9  
 SRC, 4:27; 6:11-7  
 SRC, rôle, 3:30-2; 6:15-7; 8A:16-7  
 Auditeurs  
 Courrier, 3:7-9; 6:21  
 États-Unis, 4:4-5,14-5  
 Nombre, 3:10,14; 4:4-5,12-4; 6:5,7; 8A:4,6,8,10-2,15  
 Organisation, information sur les audiences du Comité à  
 d'autres stations de radiodiffusion du monde, 3:23  
 Réactions aux réductions  
 Allemands, 3:7-9  
 Canadiens à l'étranger, 3:8-9  
 Courrier, 1:30; 3:7-10,22-3; 5:26; 6:21-2; 8A:12-3,21-2  
 États-Unis, 6:21-2; 8A:12  
 Japonais, 3:8-9; 4:28-9  
 Slovaques, 3:23  
 Monde entier, 3:7,9-10,22-4; 6:21; 8A:12-3  
 Sondages, 2:19; 3:6-10,15,19,21-2,34; 4:20-1; 8A:21  
 Voir aussi plus bas  
 Importance  
 But, 1:32; 2:5  
 Canadiens, connaissance, 2:15; 3:6,9,17-8,20-1,27; 4:10-1;  
 6:4-6,8; 8A:18-20  
 Voir aussi plus bas  
 Relations publiques  
 Comité, recommandations et suivi, 8A:24-5  
 Conférences internationales  
 Hamilton, 4:4,10-1  
 Québec, 4:4,11  
 Vancouver, 3:35; 4:4,11  
 Affaires étrangères, ministère, participation, 3:35  
 Crédibilité, 1:28; 2:24; 3:9-13; 4:6,12; 6:4-5; 8A:21  
 CRTC, règlement, exemption, 6:4  
 Émetteurs et émetteurs-relais  
 Émetteurs, remplacement, budget, 2:8,18-9,23,29  
 Relais, ententes avec radiodiffuseurs étrangers, 2:9,23-4;  
 8A:3-4,21-2  
 Sackville  
 Frais d'exploitation et d'entretien, 2:25,29; 3:28; 6:5  
 Information de base, 8A:1-3  
 Remplacement, budget, 2:8,18-9,23  
 Type, 6:22; 8A:1  
 Vente, 3:27  
 Sites, liste, 1:28; 2:6  
 Temps, réduction, 2:19  
 Émissions  
 Actualités, français et anglais, 3:14,29; 8A:10  
 Anglais, français et cinq langues étrangères, 1:28,30; 2:8,11,  
 17-8,23,29; 3:6,10,25-6,28-9; 4:12,25,29; 8A:6-10  
 Arabe, 3:25,29; 4:6,25; 8A:7  
 Auditoire, pourcentage, 4:25; 8A:7  
 Chinois (mandarin), 2:17-8; 3:25,29; 4:6,25,29; 8A:4,7  
 Espagnol (Amérique latine hispanophone), 3:29; 4:25; 8A:7  
 Russe, 2:17; 3:29; 4:25,30; 6:10; 8A:7  
 Ukrainien, 2:17; 3:29; 4:12,25,30; 6:10; 8A:7  
 Bande audio, montage d'extraits des émissions actuelles, 2:5-6  
 Chine, leçons en anglais présentées en chinois, 2:17  
 Comité, recommandation, 8A:16,22,24



**National Transportation Act Review Commission, Report—Cont'd**High-speed trains—*Cont'd*Quebec-Windsor corridor, passenger service—*Cont'd*

Costs and financing, 7:26-31; 13:5,9,12,15

Freight trains on same tracks, Europe and North America, comparison, 13:11-2

## Network

Electrification, 7:28,30,34-5; 13:8,11

1200-kilometre, 7:26

Rails, replacement, 7:27

"Not-in-my-backyard" syndrome, 13:14

## Passengers

Number, forecast, 13:13-4

Utilization, increase, 13:16-7

TGV Canada, background information, proposal, 7:27-9,31

Tickets, costs, comparison with air travel, 7:36

Transport of mail and light parcels, 7:32-3

Trip, times, comparison with automobile and aircraft

Montreal-Toronto, 7:27,35

Ottawa-Montreal, 7:26,35

Quebec City-Montreal, 7:26-7,35

Toronto-Quebec City, 7:35-6

Via Rail, participation, 7:28; 13:10

Weather problems, effect, 7:32-3,35

Speeds, 7:25-7,31,35

## Studies

Bombardier, 7:25-6

Ernst and Young, 7:27

Federal government with governments of Ontario and Quebec, 7:25,27,29-30,33; 13:8,11

Ontario-Quebec task force, 7:25-6,30

Via Rail, 7:25-6

Suicides on the tracks, 13:12-3

Systems in operation, under construction or planned

Europe, 7:28; 13:5

France, 7:25,31-2; 13:5

Germany, 13:5,12

Japan, 7:25,28,32

Korea, 7:29

Spain, Talgo, 7:29; 13:5

Sweden, 13:5-8,10-2,15,18

Taiwan, 7:29

United-States, 7:29-31,34-5; 13:9,13-4

## Technology

Importance, leadership in new market, 7:26,28,32

North America, promotional and manufacturing rights, acquisition by Bombardier, 7:25,29-30,34

## Information highway

Access and affordability, 14:5,8-9

Archival material, electronic access, 14:13-4,21-2

Belgium, comparison, 15:11-2

Canadian content, 14:5,9,22-4; 15:5,11-2; 21:58

Canadian cultural products, export, 15:12

Canadian ownership and control, 14:8-9,13-4; 15:5

CANARIE network, 14:6-7,11-3

Competition, 14:5,8-10,13; 15:5,9,11-2

Content, 14:9,21-4; 15:5

Convergence of technologies

Competition, 14:8-10,13; 15:7-8,13-4

CRTC, study, 14:5,8-9,13-4,17; 15:4-5; 17:22-3; 18:68-9

Explanation, 4:17; 14:12-3; 15:13-4

Coordination, role of different sectors, 14:10-1

CRTC, role, 14:17-8

**Radio-Canada International—Suite**Émissions—*Suite*

Consortium de diffusion, 4:7,22

Contenu éditorial, responsabilité, 2:5; 3:16; 4:16,23-5,27; 6:14; 8A:5-6,16

Diffusion sur les radios locales au Canada et à l'étranger, proposition, 4:7,22

Distribution pour rediffusion sur stations locales des pays cibles

Affiches de publicité, 2:7

Amérique latine, 2:7

Chine, 2:6,13,17; 3:34

Commerce canadien, émissions, 2:6,13

Élimination, possibilité avec réductions de financement, 2:9; 8A:21

Émissions visant spécifiquement des pays cibles, 2:14

Ententes avec radiodiffuseurs étrangers, 2:9,23-4,28; 8A:21

Europe centrale et Europe de l'Est, projets, demande et

parrainage par le ministère des Affaires étrangères, 3:34-8

Langues, cours, 2:6-7,13,15,17,27; 3:34-8

Mini-documentaires sur le Canada, 2:7

Musique classique interprétée par des artistes canadiens, 2:6-7

Musique populaire canadienne, succès, cassettes, 2:7,13

Namibie, 2:7

Ostankino, Moscou, 3:36-7

Pays de l'ex-Union soviétique, 2:6-7; 3:34-5,37; 4:11

Russie, 2:6; 3:34-5

Ukraine, 3:34

Émissions visant spécifiquement des pays cibles, 3:8,13-4; 8A:8-10

Heures par semaine, 2:25,29; 4:18; 8A:8-9

Historique, langues et pays, 8A:1-2,4

Nouvelles et affaires publiques, 6:15-7; 8A:8,10

Planification, 2:18; 6:15; 8A:22-3

Productions internes, 1:28; 2:6-7,13-5,17,27; 3:6,8,10,13-4,29; 8A:8,10,15

Programmation canadienne, 4:21-2; 8A:4,8,15-6

Rediffusion des émissions canadiennes au pays, 1:32; 2:25; 3:6,8,10,14,20,29; 8A:10

*As It Happens*, 1:28; 2:25; 4:14; 8A:4,15

Heures par semaine, 2:25,29

*Magazine économique*, 8A:4,15*Morningside*, 4:21*Présent*, 8A:4*Radiojournal*, 8A:4*Sunday Morning*, 4:14,21; 8A:4*The House*, 8A:4*World at Six*, 8A:4

Études, recommandations, 4:16; 8A:2-6,17

## Financement

Budget, 1:29-30; 2:8,23; 3:26; 6:4-5,11,18; 8A:5-6; 14:20  
Affaires extérieures, ministère, responsabilité jusqu'en 1968, 3:30

Comparaison avec d'autres radiodiffuseurs internationaux sur ondes courtes, 2:8; 3:19; 8A:20

Émetteurs, 2:8,18-9,23,25,29; 3:28

1993-1994, 8A:5-6

1994-1995, 2:9,24; 6:5; 8A:6

1995-1996, 2:9,18; 8A:6,23

Production, frais, 2:25-6,29

Comité, recommandations, 8A:17,22-5; 16:9-10

Électricité, facture, montant, 2:19

## Réductions

Avant 1990, 3:13,17; 8A:2

**National Transportation Act Review Commission, Report—Cont'd****Information highway—Cont'd**

Federal government, strategy, objectives and principles, 14:5;  
15:4

G-7 ministerial conference, Brussels, 1995, 14:6

Global mobile satellites, 14:13

International communications, Canadian presence, increase,  
proposal, 4:17,28; 14:20-1,24

Internet, access, 14:15,20,22

Network of interconnected networks

Broad band service, 14:8-9,12

Cable television, Canadian households, percentage, 14:8-9

Completion, 14:9

Cost, 4:19; 14:7-8

Japan, comparison, 14:7-8

Private sector, 4:19; 14:7-8

Creation, 14:5

Security, 14:5

Service providers, collaboration, 14:10

Services, 14:8-9,11

Telephones, Canadian households, percentage, 14:8

Orange book, 14:6

Privacy, protection

Consumers, role, 14:7

Federal government strategy

Comments from the public, request, 14:6-7

*Privacy and the Canadian Information Highway*, 14:6-7

Personal data, 14:7; 15:15

Technological solutions, 14:7

Public, utilization, 4:19-20

Radio-based communications, interception, 14:14

Regulatory system, 14:10,12; 15:11-3

SchoolNet, 14:6,11,15,21

Schools and public libraries, interconnection, 14:15-6

Computers for Schools, 14:15-6

Target date, 14:6-7,15

United States, comparison, 14:6-7

Technology, rapid evolution, 15:4,11

Teleconferences, effect on remote communities, 14:19

Telephones, Canadian households, percentage, 14:8

Television

Cable

Canadian households, percentage, 14:8

Channels, number, effect on advertising revenue, 15:7-8

Competition, 15:10,13-4

Pay television, 15:13

Rebroadcasting, regulations, 15:11-3

Satellite television, competition, 14:10; 15:7-8,11

Specialty channels

Distribution, negative advertising, 15:9-11

Providers, Canadian programming, 15:10-1,13

Canadian content, 15:13

CBC, Canadian programming, preservation, 14:16; 15:7-9,13

Private broadcasters, 15:8,13-4

Satellite, Direct-to-Home (DTH)

American programming, availability, 14:10-1,14-5,20;

15:5-7,15

Canadians, use, 14:10-1,14-5,20; 15:5-7,11,14-5

Cable television, competition, 14:10; 15:7-8,11

Canadian content and services, 14:10-2,14-5,17; 15:6-7,  
11,14-5

Expressvu, 15:15

Power DirecTV, 15:7

CRTC decision, 15:6

**Radio-Canada International—Suite****Financement—Suite****Réductions—Suite**

Examen, 1:29-30

1991, 1:28-31; 2:8,10-2,18,24,28-9; 3:6,8-13,15,17,19,  
22-3,25-31; 4:10,23,31; 8A:5-7,9-12,20-2

1993-1994, 2:8-9,24; 4:25-6; 8A:5-6,10

1994-1995, 2:9,12,24,29; 4:25-6; 8A:5-6,10,20-1

1995-1996, 2:9,12,24; 6:18,22; 8A:5-6,21

1996-1997, 2:9,12,24

SRC, coûts cachées, 3:28

Rétablissement, possibilité, 1:29; 3:22-3

**Sources**

Affaires extérieures, ministère, 1:28,32; 2:8-10,12,18,20,  
23-4,26; 3:16-7,25,27-31; 4:23-8,30; 6:11-4,17-8,20-2;  
8A:5-7,14,16-8,20-3

Montant pendant cinq ans, 4:25; 8A:5,23

Gouvernement, ministères, partage des frais, 1:30-2;

2:20,23,26; 3:11,24,29; 4:13-4,30-1; 6:20-1

Mode de financement, répercussions, 2:8-12,18-21,24,28-9;  
3:16,18-20,30-1; 4:10,13,23-7; 8A:14

**Recommandations, propositions**

Affaires étrangères, ministère, 4:16,20-1; 5:27; 6:11-4,  
17-9; 8A:5-6,16-7,22-3

Comité, recommandations, 8A:17,22-5; 16:9-10

Augmentation, 3:20; 4:21; 6:9-10,13,22-3

Autoroute électronique, 4:20

Câblodistributeurs, contribution, 6:15-6,23

Commandites de prestige pour certaines émissions, 4:7

Commission Caplan-Sauvageau, 4:16; 8A:5

Commission Fowler, 8A:3

Défense nationale, ministère, 4:18

Entente de cinq ans à l'abri des réductions, 2:10,20-1,27-9

Financement pluriannuel stable, 2:10,16,20-1; 3:12; 6:5,  
12-5; 8A:23

Partenariats avec organisations non gouvernementales qui  
travaillent dans le Tiers-Monde, 4:7,14

Priorités, 4:19,30

Publicité payée sur les ondes, possibilité, 2:15-6,24-5;  
3:22,26; 4:7; 6:14,23

Radio francophone internationale, partenariat avec ACCT,  
4:7-8

Ressources, niveau minimum pour s'acquitter du mandat,  
2:12,14-6,20-1,28-9

Restauration du financement, 3:11-2; 8A:12-3,22-3

Secteur privé, contribution, 6:14,17-8,23-4

Universités, opérations conjointes, 4:7,14-5

SRC, 1:29-31; 2:8,18,23; 3:16-7,25,30-1; 4:23; 8A:23

**Fréquences**

Liste, 1:28

Nombre, réduction, 2:19,29

Perte, 2:9,21-2; 8A:21-2

Protection, 4:28-9

**Gouvernement**

Appui, Affaires étrangères, ministère, ambassades, 3:24;  
4:20-1,23,25-6

Attitude, 3:18; 6:5-6,18,22

Cabinet, position, 1:32; 2:12

Comité interministériel, étude 1991, 2:8,11,20

Gouvernement libéral, politique, 2:9-10

Rôle, 6:14

Historique, 1:28; 2:5; 3:6,9; 6:4-5; 8A:1-3,18

**Importance**

Appui indirect à la politique extérieure, 8A:3



**National Transportation Act Review Commission, Report—Cont'd**Information highway—*Cont'd*Television—*Cont'd*Satellite, Direct-to-Home (DTH)—*Cont'd*Distribution undertakings, policy, public review, 10:17;  
14:5,10-1,17-8; 15:6,15

Explanation, 14:10

Telephone companies, interest, 15:13-4

*See also*

Broadcasting

Cable television

Information highway

Information Highway Advisory Council

Satellites

Telecommunications

Railway transportation of coal

Coal industry, position

Alternative methods of transport, 7:12,14-5

Coal, conversion into electricity at source, transportation as  
electricity, possibility, 7:16

Plant rationalization, 7:10-2

Rail line, ownership, 7:13-4

Taxation market

Governments, taxes, 7:10,12,14-5,18; 9:28-30

Highways, subsidies, comparison, 7:10,12,14-5; 9:28-9

Studies, 7:10,14

United States, comparison, 7:10

Western Canada coal, competitiveness

American coal, 7:15-6,18

Nova Scotia coal, 7:21

Workforce, 7:10

Cost, 7:9,11

Railway companies

High volume expertise, 7:12,14-5

Restructuring, rationalizations, 7:21

Volume by year, 7:8-9,21

*See also*

Coal

Western grain transportation

**National Transportation Act Review Commission, Report, study**

Canada-United States bilateral air transport agreement

Canadian carriers, position, 5:31

Historical background, 5:29-32

Molgat, Daniel

Invitation to appear as witness, 5:5,31-4,38

Testimony from previous session, 5:31

Steering Committee, recommendation

Following the testimony given by Daniel Molgat, the Standing  
Committee revisit the issue in the fall and decide at that  
time how to proceed on the study, 8:3

United States Ambassador, position, 5:31

High-speed trains

Steering Committee, recommendation, ABB representatives to  
be heard by the Committee in the fall, 8:3

Video presentations, 7:3,25; 13:3,10

**National Transportation Agency**

Role, 5:79

**New Brunswick**

CN

Moncton, crew-calling centre, 27:45,56,58

Personnel, layoffs, 27:18,56,58

**Radio-Canada International—Suite**Importance—*Suite*

Canadiens qui voyagent à l'étranger, 1:28; 8A:4,21

Connaissance internationale du Canada, promotion, 1:29; 2:24;  
3:9-13,15; 4:5-6,8,12-5,23-4,26-8; 6:6,8,12,15,17-8;

8A:2-3,6,10,12-7,21-2; 14:20-1

Commerce, 2:6,10-1,13-4,17,19; 3:7-8,15; 4:15,24,29-30,  
32; 6:6,8,10,12,15,17,19-21; 8A:3,6,13-4,21-2

Culture, 2:6-7,10-1,13,17; 4:8,32-3; 6:12; 8A:4,6

Exportations, 6:20,24; 8A:13-4,21-2

Investissement, 6:6,8,12,20-1,24

Tourisme, 3:7-8,15; 6:6,8,12,20; 8A:3

Lien au reste du monde, village planétaire, 4:5,10,15-9

Point de vue, perspective, 1:28-30; 3:9-13; 4:5-6,10,12-5,  
17-9,23,30; 6:6-7; 8A:3-4,12-7,21Renseignements aux Canadiens dans les régions mondiales en  
crise, 4:23

Soutien de la diplomatie canadienne, 6:7,10

Unité nationale, 6:7-8,10,17

Mandat, 2:5,8,10-5,27-9; 3:9,13-6,25-6,38; 4:21; 8A:4,6-7,10,  
13-6Changement à un mandat simple, clair, plus solide,  
recommandation, 6:8-10,12

Comité, recommandation, 8A:16,24

Définition, optique, objectifs, 4:21-2,33; 8A:13-4

Texte, 2:11; 3:9

Personnel

Budget, réductions, répercussions, 2:24

Licenciement, 2:9; 8A:21

Nombre, 2:8

Personnel administratif, nombre de personnes, 2:15

Réductions, 1991, 2:8,23; 3:6; 8A:6

Privatisation, 3:22,26; 6:15

Protection, 3:20; 6:10,12-5,17-9

Radio-Canada, station de contrôle des ondes courtes,  
responsabilité, 8A:2Radiodiffusion internationale, communauté, lien, 2:21-4,28;  
3:23,35; 4:4,10-1,13; 8A:21-2Rang mondial par nombre d'heures de diffusion, 2:19; 3:14-5;  
6:5; 8A:2,9-12

Relations publiques

À l'étranger, 3:20

Campagnes, propositions, 3:20

Affaires étrangères, ministère, livret, distribution dans les  
bureaux de passeports et les ambassades, 2:15-7; 3:24;  
4:20-1

Canada, 2:15; 3:17-8,20-1

Campagnes, propositions

Coalition d'intérêts, structure de base, 4:10

Public, politiciens, bureaucrates et médias, 6:6,8-9,12-3,  
17-24; 8A:19-20

Lobbying, 2:12; 3:23; 6:19-24

SRC

Annonces télévisées au sujet de RCI, 3:21

Newsworld, émission chaque semaine, proposition,  
6:9,11,21-2

Rôle, 4:11

Réputation, 1:28,30; 2:23-4; 3:6-11,16-7,19-20; 4:11,13;  
6:4-5,8; 8A:10-3,21Rôle, 2:6-8,10,13-5,23-4; 3:9-13,20; 4:5-6,25-6; 6:10,13;  
8A:3,6,15,22-3

Sénat, rôle, propositions, 2:14-5,28; 3:12,19-20; 6:9-10,19-24

Sénateurs, positions, 1:28-31; 2:10-2,14,19; 3:13,17; 4:12-3;  
6:15,18-9,23-4

**New Brunswick—Cont'd**

Trucking industry, damage to roads, cost of repairs, 27:51

**New Brunswick Power**

Coal imports, 7:21-2

**Newfoundland**

CN, train service, elimination, 27:9-10,17,23,51-2

**NOLIN, Hon. Pierre Claude, Senator**

Bill C-89, 27:20-2,31,43,60-3,80

**North American Free Trade Agreement (NAFTA)**

Broadcasting, exclusion, 17:16; 18:45,56,57

Culture, exemption, 21:43,69

Dispute settlement system, 5:73

Traffic flows between Canada and United States, increase, 25:20,25-6; 27:42

**Northern Canada**

Information highway, repercussions, 14:18-9

Personal locator beacons, 5:64-5; 33:13-5

Satellites, global positioning systems, 14:19-20; 33:14-5

Television Northern Canada, coverage, 21:5,7,8-9,14

Cable services, areas, 21:16-7,18

*See also*

Search and rescue

**Nova Scotia**

Coal mines

Donkin, 7:22-3

Lingan, 7:23

Point Aconi, 7:22

Sulphur emissions, reduction, 7:22

Synfuels project, 7:23-4

**Nova Scotia Power**

Privatisation, 7:21-2

**Official Languages Act**

Part VII - Advancement of English and French, 21:21,22,23,26

**Ohio University (United States)**

Script School of Journalism, media study, quotation, 4:5

**OLIVER, Hon. Donald H., Senator, Chairman of the Committee**

Agenda, future business, 1:27,31-41; 5:39-40; 10:16-26;

11:5-6; 13:18-9; 16:7,9-13,15-30; 25:26

Agenda and Procedure, Subcommittee, meeting, May 25, 1994, report, 5:40-1,84,87-8

Air transport, Canadian carriers, 9:8

Bill C-38, 12:8,12

Bill C-81, 25:21,26

Bill C-89

Adoption, 27:24-5

Canadian National

Coast-to-coast railway, 27:48,40

Commercialization

Air Canada, comparison, 27:9,38

Directors, appointment, compensation, 27:48

Financing, equity markets, access, 27:48

Head office, 27:9,88-90

Lines, abandonment, risk, Atlantic Canada, 27:10,48,50

Shares, issuance and sale, 27:24-5,35,39-40,48,76-7

**Radio-Canada International—Suite**

Service (sur ondes courtes)

Études canadiennes dans des universités étrangères, importance, 1:32

Fin, décision de 1990 du conseil d'administration de la Société Radio-Canada, 2:23; 3:6,15,25,27-8; 4:9-10,13,24-5,28; 6:11; 8A:7,9

Forces armées canadiennes à l'étranger, 2:5,7; 4:23

Réduction, 1991

Langues

Élimination

Allemand, 1:28,30; 3:6-8,11,14; 4:25; 6:5-6,10,21; 8A:6,17,22

Auditore, pourcentage, 4:25; 8A:9-11

Hongrois, 2:19; 3:6; 4:25; 6:5; 8A:6,17,22

Japonais, 1:30; 3:6-8,11,14-5; 4:25,28-30; 6:5-6,10; 8A:6,17,22

Polonais, 2:19; 3:6; 4:25; 6:5; 8A:6,17,22

Portugais, 1:30; 3:6-7,11; 4:25; 8A:6,22

Slovaque, 2:19; 3:6,23; 4:25; 6:5,21; 8A:6,17,22

Tchèque, 2:19; 3:6; 4:25; 6:5,21; 8A:6,17,22

Langues officielles des tous les pays G-7, sauf Italie, élimination, 1:29-30

14 langues, réduction à 7, 1:28,30; 2:8,11,17-9,23,29; 3:6,10,25-6,28-9; 4:12,25,29; 8A:6,8,17,21-2

Pays cibles, 1:30; 3:11,15,26; 8A:9-10

Processus décisionnel, 1:30; 2:12,23,26-7; 3:6,10-3,25-31; 4:24-5,28-9; 6:11,18; 8A:7,10

Programmation internationale dans les deux langues officielles du Canada, 1:28; 3:6,8,10,29

Répercussions, 1:32; 2:10,23-4,28-9; 3:6,9-11,14-5,18-20,25; 8A:9-15

Réductions à l'avenir, 2:9,19; 3:19-20; 4:16,26; 6:12-3,17-8,22; 8A:21

Régions cibles et langues de diffusion

Gouvernement, consultations, 2:5,17-9,26; 3:30; 4:24,27-9; 8A:16

Recommandations, 3:32-3; 4:17-8,21-2,33; 6:6,10,21; 8A:16

Comité, recommandation, 8A:16,24

Inclusion du Japon, de l'Allemagne et de la Chine, 6:10; 8A:16,24

Rendement-coût, coût par an par Canadien, 2:23-4,28; 3:6,8-10,19-20; 4:18-9; 8A:21

Service bilingue, 1:31

SRC, obligation de fournir, interprétation, 1:29; 2:12; 3:11,15-7,25; 4:13,24; 6:22; 8A:23

Valeur, ministère des Affaires extérieures, recherches, 3:24; 4:20-1

Spécialisation, 2:17-8

Technologie

Changements, repercussions, 8A:11

Radiodiffusion audionumérique, 1:29; 4:7,11; 6:7,14

Satellites, 1:30; 2:7; 4:11; 6:7,14

Signal, amélioration, 6:7-8,14-5

**Radio-Canada International, mandat et financement**

Comité de direction, recommandations

Ébauche du rapport, examen à la séance du 15 juin 1994 en vue de présenter le rapport au Sénat dans la semaine du 20 juin, 8:3



**OLIVER, Hon. Donald H., Senator, Chairman of the Committee—Cont'd**

**Bill C-89—Cont'd**

**Canadian National—Cont'd**

**Commercialization—Cont'd**

Study, 16:15-8

Competition, trucking, 27:85

Financial situation, 27:64-5

Non-rail assets, real estate, 27:62

Personnel, 27:34-5, 64-5

Restructuring, 27:35, 64

Report to Senate, 27:90

Witnesses, list, discussion, 27:87

Broadcasting, Canadian ownership and control, 15:5

**CBC**

CAB, position, 29:13

CBO Radio Ottawa, Jennifer Frye and Richard Cléroux, commentary on priorities of Senate Committee on Transport and Communications, 11:6-7

**Coal**

DEVCO, privatization, 7:21

Industry, statistics, 7:12

Ontario, imports, 7:15-6, 18

Reserves, 7:20

**Committee**

**Budget**

Approval, process, 5:24-5

Legislative budget, 5:28-9

National Transportation Act Review Commission, Report, study, 5:29-31, 33-4, 38-9

Radio Canada International, 5:25-8

Staffed Lightstations, study, 5:8, 11, 17-9, 24, 35, 37, 40, 85-7

Status, May 1995, 16:21

Witnesses, expenses, 5:26

Meeting room, 1:38

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review

Canadian content, 18:17; 20:7-8, 15

Committee, procedures and time-frame, 17:5-6; 22:20; 23:18

Draft report, 25:26

Competition and competitors, 19:9-10; 22:43; 23:39

CRTC, powers, debate, 17:20-2; 18:18, 46, 72, 77-8, 85; 19:9, 10-1; 20:31, 32; 21:37-8, 63-5; 23:47

Documents, 18:54, 65; 19:19, 23, 30, 32, 33

Financial contribution, 23:62, 64, 65

Government policy, interpretation, debate, 17:10-3, 27; 18:46

Letter June 2, 1995 to Keith Spicer

Answer, 22:13-6

Document tabled, 22:3, 22-3

Licences, 17:23; 18:46-8; 21:40; 25:10-3

Exemption order, 18:12-3, 51; 22:16-8, 43; 23:34, 78-9

Meetings, 16:21, 23-5, 28-30

Pay-per-view television, 17:31; 22:25-6; 23:58

Power DirecTV, 19:35-6; 22:45-6

Satellites used, access and capacity, 18:37; 23:57

Witnesses, 17:25; 18:5, 16, 56, 60; 19:20, 24, 31; 22:5; 23:5

**Lightstations**

Automated aids to navigation, failure, rate, 5:53

Destaffed lights, number, total, 5:60

Destaffing/automation, Canadian Coast Guard

Consultations, 5:48; 10:21, 24

Position, 5:48

Purpose, aids to navigation, 5:48

Montreal airports, 10:11, 16

**Radio-Canada International, mandat et financement—Suite**

**Comité de direction, recommandations—Suite**

Préparation et distribution aux membres du Comité de direction d'une ébauche du rapport après le témoignage de M. Keith Spicer, le 7 juin 1994, en vue de présenter un rapport au Sénat avant qu'il ne s'ajourne en juin, 7:4

Étude, historique, 3:13

Rapport au Sénat

**Annexes**

Liste des lettres reçues par le Comité, 8A:31-3

Liste des soumissions écrites, 8A:29

Liste des témoins, 8A:27-8

Décision de réduire le financement de RCI en 1991, 8A:7

Financement public de Radio-Canada International, 8A:20-3

Histoire de Radio-Canada International, 8A:1-6

Impact des compressions budgétaires sur Radio-Canada International, 8A:9-13

Liste des recommandations et suivi, 8A:24-5; 16:9

Mandat de Radio-Canada International, 8A:13-6

Radio-Canada International en 1994, 8A:8-9

Rédaction, 5:27, 33-5

Structure organisationnelle de Radio-Canada International, 8A:16-9

Table des matières, 8A:i

Texte, 8A:1-33

Réunion à huis clos, 8:3

**Radiodiffusion**

ALÉNA, négociations, exclusion, 17:16; 18:45, 56, 57

Autoroute électronique, mondialisation des communications, effet, 1:29; 4:17, 19-20, 28

Avenir, 4:17; 15:8

**Contenu canadien**

Émissions, droits de propriété, 29:6-7

Financement, 24:20-1; 28:12, 26; 29:5-6, 14-5; 35:21

CanCon, taxe, 28:12, 26

Investissement et revenus, comparaison avec États-Unis, 29:5, 7, 14-5, 19-20

Production de documents cinématographiques et magnétoscopiques canadiens, crédit d'impôt, 29:7

Propositions, 30:16-7

Téléfilm Canada, financement, 24:21

Ventes à l'étranger, 28:26; 29:13-4, 20

Identité culturelle et souveraineté nationale, protection, 28:11-2, 25-6; 29:7-8; 35:21

**Produits culturels canadiens**

Consommateurs, intérêt, évaluation, 29:6-7, 14-7

Créateurs, financement, 28:26; 29:19-21

Disponibilité, 14:20-1; 24:16, 20-1; 28:26; 29:4, 6-8, 10-1, 13-4, 17, 19-21; 30:15-7; 34:11

États-Unis, 28:26; 29:13-4

Distribution, comparaison avec États-Unis, 28:25; 29:17, 19

Excellence, attrait pour les usagers, 24:16, 20-1, 23; 28:25-6; 29:4, 13-4, 16, 19-20; 30:16-7

Fournisseurs, protection, 28:11-2, 26; 29:5

Politique publique, changements, propositions, 29:6-7

Production, coûts, 29:4-5, 20

Règles, 28:11-2, 25; 29:10-1

Évolution, 28:21

Médias imprimés, comparaison, 4:17, 20

Prédominance canadienne, historique, 20:17; 22:28; 23:45-6, 51

Manque, hypothèse, prédominance américaine, 23:45

Propriété et contrôle canadiens, 15:5

Radio, 15:8; 24:6; 29:4

**OLIVER, Hon. Donald H., Senator, Chairman of the Committee—Cont'd**

- National Transportation Act Review Commission, Report Canada-United States bilateral air transport agreement, negotiations, 9:5,7,10
- High-speed trains, 7:29-31,34; 13:9,11,13-6
- Information highway
  - Privacy, protection, 14:6-7
  - Regulatory system, 14:12
  - Television, cable, specialty channels, 15:10
- Railway transportation of coal
  - Coal industry, position
    - Alternative methods of transport, 7:12
    - Taxation market, governments, taxes, 7:15,18
    - Western Canada coal, competitiveness, 7:15-6,18,21
  - Railway companies, restructuring, rationalizations, 7:21
  - Volume by year, 7:21
- Organization meeting, 1:9-26
- Radio Canada International
  - Listeners, mail, 5:26
  - Position, 6:23-4
  - Public relations, Canada, CBC *Newsworld*, weekly program, proposal, 6:11
- Radio Canada International, mandate and funding
  - Report, drafting, 5:27,35
  - Study, 16:9-10,18-9
  - Witnesses, 5:26-7,35
- Staffed Lightstations, study
  - Budget, 5:8,11,17-9,24,35,37,40,85-7; 11:12-5,19,22-3,28
  - Canadian Coast Guard, presentation, 5:47-8
  - Hearings, British Columbia, 7:37; 10:20-5; 11:6-7,14-5,17,22, 28-30
  - Senator Carney, Order of Reference, request, 10:20-1
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study
  - Agenda, future business, 29:21
  - Broadcasting, 29:8-11
  - Cable television
    - Canadian carriers, 24:13; 30:12-3
    - Industry, competition, 24:10; 29:9
    - Programming, 24:25-6; 29:9-10
  - Committee, visits, Washington, London and Tokyo, 16:25-7; 29:21; 34:10,22,30; 35:18; 36:8,31; 37:11,28-9
  - Information highway
    - Access, 29:8
    - Convergence of technologies
      - Bureau of Competition Policy, role, 30:14
      - CRTC, role, 28:21-2; 30:14
      - Federal government, 16:35; 28:4,21-2
      - Universal switched broad band network, broad band connection to the home, 24:25; 29:8,18; 30:13; 32:20-1
  - Interactive multimedia services, Canadian content, 16:36; 29:8
  - Order of reference, discussion, scope, 16:19-28,49-50; 24:4
  - Procedure, 24:19
  - Report, date, extension, 29:21
  - Sprint Canada, background information, 31:9-10
  - Stentor, background information and position, 16:35-6
  - TeleBermuda International Limited, background information, 32:11
- Telecommunications
  - Canada, regulatory framework, 30:12,14,23
  - Canadian carriers
    - Broadcasting services, production or distribution, 16:43

**Radiodiffusion—Suite**

- Radiodiffuseurs privés, 15:8,13; 23:68
- Radiodiffuseurs publics, 15:8,13
- Radiodiffusion internationale sur ondes courtes
  - Auditeurs, statistiques, 4:11; 8A:8
  - Émissions, distribution pour rediffusion sur stations locales des pays cibles, 2:6
  - Importance, 1:29; 3:9-10; 4:5-6,9-12; 8A:8-9
  - Organisations, nombre, 2:8; 3:9; 8A:8,20
  - Radiodiffuseurs, rôle, 2:8
  - Rôle, 4:8; 8A:8-9
  - Satellites, technologie, 1:27-8,30
- Services
  - BBC World Service (Grande-Bretagne), 1:28,31; 2:24; 4:10,13,20; 8A:9,12
  - Audience, études, 3:21-2; 4:12; 6:5
  - Budget, 2:8; 3:19; 8A:20
  - Émissions 24 heures par jour, 1:28,31; 2:11; 4:29
  - Employés, nombre, 2:8; 8A:20
  - Financement, mode, 2:8; 3:22
  - Langues, cours, 3:34
  - Réputation, crédibilité, 1:28,31; 3:7,9-10; 4:6; 6:5
  - Satellites, technologie, utilisation, 1:28
  - Deutsche Welle (Allemagne), 1:27-9; 2:24; 3:34; 4:10,29; 6:5,20; 8A:8
  - Dubai, 4:29
  - Espagne, 4:29
  - Expansion, 1:29; 3:11; 4:11-2; 8A:20
  - G-7, pays, 1:29; 8A:20
  - Indes, 1:28
  - Italie, 4:29
  - NHK (Japon), 1:28; 4:10,13
  - Pays arabes, 1:28; 4:29
  - Privatisation, 3:22
  - Programmation, heures par semaine, comparaison, 2:19-20; 8A:9,12
  - Radio Beijing/Chine Radio internationale, 8A:9,12
  - Radio Cairo, 8A:9
  - Radio-France Internationale, 2:11; 4:7; 6:5; 8A:9,20
  - Radio Free Europe/Radio Liberty, 3:34; 8A:9
  - Radio Moscow, 2:22; 3:11,26; 8A:9,12
  - Radio Nederland (Hollande), 2:8; 3:11; 6:10; 8A:20
  - Réductions, 3:11
  - Voice of America, 2:28; 3:21-2,34; 4:6,22; 6:5,20; 8A:9,12, 20
  - 24 heures par jour, service, 1:27-8,31; 2:11; 4:29-30
- Réglementation, organisme sans lien de dépendance, 22:9,10-1; 23:43-4
- Télesat, satellites, utilisation, importance, 18:25,26; 26R:36
- Télévision, effet, 4:11
- Télévision en direct, stations et réseaux privés
  - Accès aux auditoires, 29:7-8
  - Concurrence, 29:7-11
- Programmation
  - Contenu canadien
    - Financement
      - Production de documents cinématographiques et magnétoscopiques canadiens, crédit d'impôt, 29:7
    - Propositions, 30:16-7
    - Publicité, revenus, 29:5-6
    - Sources, 29:5-8,14-5,19-20
    - Souscriptions, 29:6
    - Transporteurs, contributions, propositions, 29:6-7,14
    - Ventes à l'étranger, 28:26; 29:13-4,20



**OLIVER, Hon. Donald H., Senator, Chairman of the Committee—Cont'd**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study—*Cont'd*

Telecommunications—*Cont'd*

Canadian carriers—*Cont'd*

Canadian ownership and control

Management, operations, decision-making process, 31:9-10,14,17,26-8

Rules, harmonization of telecommunications and broadcasting, 24:13; 30:13; 31:29-30

Telecommunications Act, exceptions, grandfather clause, 16:43

Foreign ownership, rules, removal or relaxation, proposals, 30:12-3; 31:17,21,30

Foreign-owned carriers, comparison, 31:27

CRTC

Exemptions, 32:22

Forbearance, power, 32:22; 34:9

Role, 31:9; 34:8-9

Globalization of commerce, consequences, strategic alliances, 28:4

Industry

Competition, 24:15,19; 31:9,14; 34:8-10,12

Competitiveness, 16:50; 28:22-5; 34:10-1

Financing, 31:23,25,27-8

Services

Cross-subsidies, effects, 28:15

International services, 32:11-2,18

Local services, 28:24; 34:11

Long-distance services, 28:14,17

Wireless communication services, 28:9; 31:20

Witnesses, review and reply to questions prepared by

Committee researcher, 30:24; 34:22

Telecommunications Act, Senate pre-study, 14:6

Transport Department, activities, commercialization, 9:15

Truck safety, 16:12-3,15,19-21

Witnesses

Minister of Canadian Heritage, 10:16-9; 11:5

Minister of Industry, 5:39; 10:17,19; 11:5

Minister of Transport, 5:39

**Olsen, Brian, Advanced Broadcasting Systems of Canada Inc.**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 20:29-35

**OLSON, Hon. Horace Andrew, Senator**

National Transportation Act Review Commission, Report, information highway, 15:14-5

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:37-40,49

**Ontario Hydro**

Coal

Consumption, 7:16

Imports from Western Canada, 7:16

Costa Rica, forest, purchase, possibility, 7:16

**Onu, Tonu, Clerk of the Committee**

Agenda, future business, 1:40-1; 10:19; 11:5; 16:7-8,17,25-7

Bill C-81, 25:20

Bill C-89, 27:87-8

**Radiodiffusion—Suite**

Télévision en direct, stations et réseaux privés—*Suite*

Programmation—*Suite*

Contenu canadien—*Suite*

Produits culturels canadiens

Atlantis Productions, 29:14

Consommateurs, intérêt, évaluation, 29:6-7,14-7

Disponibilité, 29:4-8,11,13-4,17,19-21; 30:15-7; 34:11

Distribution, 29:7

Émissions

Droits de propriété, protection, 29:6-7,9,14

Heures, pourcentage de l'horaire, 29:4-5

Excellence, attrait pour les usagers, 29:4-5,14,16

Politique publique, changements, propositions, 29:6-8

Production, coûts, revenus, 29:4-6,8

Revenus, comparaison avec la programmation américaine, 29:5

SRD, services, répercussions, 29:10

Régime d'encouragement de la programmation canadienne, 29:5-10,14

Statistiques, 29:4

Services d'émissions locales, importance, 29:7-10,13-4

Télévision publique, financement, 29:5-6,14

Transporteurs, obligations, propositions, 29:6-8

*Voir aussi*

Autochtones - Radiodiffusion autochtone

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,

Rapport - Autoroute de l'information - Télévision

Radio-Canada International

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

Société Radio-Canada

Télévision par câble

**Radiodiffusion, Loi**

Discussion

Art. 2(3) - Interprétation, 23:43-4

Art. 3(1) - Politique canadienne de radiodiffusion, 17:20; 20:24; 21:7-8,20-1,61; 22:7,9,10,16,36; 23:69-70

Art. 3(2) - Déclaration, 23:43

Art. 5(1) - Mission, 17:20; 22:9,10; 23:6

Art. 5(2) - Réglementation et surveillance, 26R:9

Art. 7(1) - Instructions du gouverneur en conseil, 17:10,11, 12-3,20; 18:46,58; 19:10; 21:60,63-5; 22:9; 23:12,27,44, 46-7,50-1; 26R:2,4,13-7,18-9

Art. 7(5) - Dépôt, 17:5

Art. 8(1) - Projet de décret, 17:5

Art. 8(2) - Renvoi, 17:5

Art. 8(3) - Prise d'un décret, 17:5

Art. 9(4) - Exemptions, 18:49-50; 20:24-5,27-8; 22:7,36; 23:48-9,79-80; 26R:3,4-5,9

Art. 26, 23:52

Art. 46(2) - Service international, 2:12; 3:15-6; 6:22; 8A:8, 16,23

Historique législatif, 22:9-10; 26R:14; 28:21

Interprétation, 1:29; 2:12; 3:11,15-7,25; 4:13; 6:22

Culture canadienne, sauvegarde, objectif, 17:7-8,9,15-6,17, 30; 18:25-6,42,69; 20:13,17; 21:58,60-1,66-7; 22:27-8; 26R:25-6

Neutralité, 17:22; 22:26-7

Objectifs, 18:47,62; 20:17

Politique, orientation, portée générale, débat, 17:10,13,17,27; 18:46,58,62-3,65; 22:6; 23:6

**Onu, Tonu, Clerk of the Committee—Cont'd**

- Committee, budget
  - National Transportation Act Review Commission, Report, study, 5:30
  - Legislative budget, 5:28-9
  - Staffed Lightstations, study, 5:11
  - Witnesses, expenses, 5:26
- Organization meeting, 1:9-13,20-1,24
- Staffed lightstations, study, 10:21-5; 11:14,17-8,21,23-4,27,31
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:25-7

**Open Skies: Meeting the Challenge**

- Report of House of Commons Special Committee on Canada - United States Air Transport Services (1991), reference, 5:32

**O'Shea, Kevin, Foreign Affairs Department**

- Radio Canada International, mandate and funding, 3:33-8

**Outdoor Recreational Council of British Columbia**

- British Colombians, participation in water sports, statistics, 5:50

**Parenteau, Lysline, Quebec Cable Television Association**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:54-5,67

**Pay-per-view television**

- See under
  - Cable television
  - Direct-to-Home satellites, distribution undertakings
  - Satellites

**PERRAULT, Hon. Raymond J., Senator**

- Agenda, future business, 1:27-32,40
- Broadcasting, international shortwave, 1:27-9,31
- CBC, position, 1:27
- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:36-7
- International communications, Canadian presence, increase, proposal, 4:28; 14:20-1
- National Transportation Act Review Commission, Report, information highway, 4:28; 14:20-1
- Radio Canada International
  - Funding, 1:28-30; 4:28,30; 14:20
  - Historical background, 1:28
  - Importance, 1:28-30; 4:28-30; 14:20-1
  - Mandate, definition, focus, goals, 4:33
  - Position, 1:28-31
  - Reputation, 1:28,30
  - Satellites, technology, 1:30
  - Service
    - Bilingual service, 1:31
    - Reduction, 1991, 1:28-30; 4:28-30
    - Target areas and broadcast languages, 4:28,33
- Radio Canada International, mandate and funding, witnesses, 1:30-1
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:46-9,51

**PETTEN, Hon. William J., Senator**

- Agenda, future business, 1:33,37; 16:9-10,24,27-9
- Bill C-38, 12:8,11-2
- Bill C-81, 25:22-4

**Radiodiffusion, Loi—Suite****Interprétation—Suite**

- Politique, orientation, portée générale, débat—*Suite*
  - Sans lien de dépendance, principe, 22:9,10-1; 23:43-4; 26R:17
  - Versus portée étroite et spécifique, 21:60,63-4; 22:22; 23:12-3,18,34-5,44-5,50-2,68,72,75-7; 26R:13-7,19,20
  - Droits acquis, 23:46-7; 26R:17-8
- Propriété et contrôle canadiens, règles, 15:5; 22:7,14,27,28
- Télécommunications, Loi, satellites canadiens, utilisation exclusive, comparaison, 17:15-6; 18:18

**Radiodiffusion autochtone****Voir sous****Autochtones****Radiodiffusion directe par satellites****Voir****Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises****Rapport Caplan-Sauvageau****Voir****Rapport du Groupe de travail sur la politique de la radiodiffusion****Rapport du Comité sénatorial permanent des transports et des communications sur les Décrets d'instructions au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes**

- Annexe A - Liste des témoins, 26R:45-7
- Annexe B - Liste des mémoires, 26R:48
- Membres du Comité, liste, 26R:ii
- Ordre de renvoi, 26R:iii
- Recommandations, liste, 26R:43-4
- Table des matières, 26R:v
- Texte, 26R:1-44

**Rapport du Groupe de travail sur la politique de la radiodiffusion (Rapport Caplan-Sauvageau, 1986)**

- Références, 4:16; 8A:4-5,17; 18:86

**Rapport LeBlond****Voir****Review of the Impact of Unmanning Western Region Lightstations: Final Report****Rapports au Sénat**

- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude
  - Comité demande respectueusement qu'il soit autorisé à se déplacer d'un endroit à l'autre au Canada et à l'étranger, et à retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins de son enquête (deuxième rapport), 7:5
- Dépenses encourues au cours de la 3<sup>e</sup> session de la 34<sup>e</sup> législature, rapport (premier rapport), 1:7-8,17
- Projet de loi C-38, sans amendement (septième rapport), 12:5,12
- Projet de loi C-81, sans amendement (huitième rapport), 25:4-5, 22,26
- Projet de loi C-89, sans amendement mais avec une recommandation (onzième rapport), 27:5-6,88-90
- Radio-Canada International, mandat et financement
  - Comité demande respectueusement que le budget proposé soit approuvé (troisième rapport), 7:5
  - Texte (cinquième rapport), 8A:1-33



**PETTEN, Hon. William J., Senator—Cont'd**

Bill C-89, 27:69

Organization meeting, 1:9,14,24

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:27-8

**Phillips, John H., Clearnet Communications Inc.**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 33:12-3,15-6,18-27

**Pilon, Robert, Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 20:16-29

**Policy Review Panel**

See

Direct-to-Home Satellite Broadcasting Policy Review Panel

**Power DirecTV Inc.**

Creation and set up, date, 18:22; 19:28; 26R:3

Direct-to-Home satellites distribution

Bias against, 19:39-40,41,42,44; 21:25-6,70; 23:30; 26R:11

Canadian ownership

Respect, 19:5,22,29; 21:42; 22:30

Versus American ownership, 21:67,71

Documents, to give, 19:4,30-1,32-3,40-1,42

Hardware and technology used, 22:33-4

Launch, schedule, 19:27-9; 21:53; 23:33,36

Business judgment, 23:36-7; 26R:10

Competitive advantage, 19:30,39; 26R:9

Delays, 18:90; 19:8,11-2,20,36,38,39,40; 21:49-50

Without delays, request, 19:6,7-8,19; 26R:38

Licensing policy

Criteria

Not met, 17:26-7; 18:55,66,73; 21:71; 26R:2-3,9

Violence and discrimination material, not there, 19:27

Proposed Orders to the CRTC

Canadian Heritage Department, meeting, 19:35,37

Drafting, changes, 18:19,53-4; 19:29

*Memorandum Re: Report of the DTH Policy Review Panel,*

scenario and strategy given to government, political

debate, 19:37-8,39,40-4; 23:10-1

Authorship, recognition, ambiguity, 18:19,53; 19:24,

32,33-8,39,41,43,44; 22:45-6

Quotations, 18:53-4; 19:38,39-40

Pay-per-view television

American markets, Canadian penetration, 19:25-7; 22:25-6; 23:19,20

Foreign markets, exploration, 19:25

Rights, exclusive, purchase

American rights, 19:18-9; 21:41-2; 26R:29-30

Canadian rights, 19:17-8; 21:42; 23:14; 26R:29

Canadian-American, separate contract, 19:18,19; 22:26

North American rights, 19:16-7; 20:15

Licences, condition, 18:79

Monopoly, 18:43-4,51,56,87; 20:14

Satellites, use and services offered, 19:15-6,21-2; 20:13,15; 21:53-4; 23:34; 26R:35

Value, estimation, 19:24-5

Value, consumer spending, estimation, 19:29-30

Satellites, use, 18:23,27,55,61,77; 26R:21,30

Canadian content, 15:7; 19:4,15; 21:71

Imposition, 18:70,71,81-2; 19:15,16; 20:26-7; 23:19

**Rapports au Sénat—Suite**

Phares gardés, étude

Comité a décidé de reporter sa mission d'étude en Colombie-Britannique prévue pour la semaine du 21 novembre 1994. À cause de l'actualité du sujet, le comité étudiera s'il y a lieu de demander une prolongation de la date de présentation de son rapport, fixée au 31 décembre 1994, et de remettre l'étude à plus tard (sixième rapport), 12:5

Comité demande respectueusement qu'il soit autorisé à se déplacer d'un endroit à l'autre au Canada et à l'étranger, et à retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins de son enquête (quatrième rapport), 7:5-6

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude (dixième rapport), 26R:i-v,1-48

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, examen, voyages, autorisation, budget (neuvième rapport), 25:5,13-9

**RBOC**

Voir

Regional Bell Operating Companies

**Recherche et sauvetage**

Centres de coordination du sauvetage, système intégré, 5:45-6, 62-3,65-6

Navires, EPIRB, 5:64-5

Positionnement global, systèmes, 14:19-20; 33:14-5

Repérage personnel, appareils, 5:64-5; 33:13-5

**Regional Bell Operating Companies (RBOC)**

Information de base, 16:35; 24:7; 28:14,17; 30:6,20; 32:10; 33:18; 36:8,22; 37:5

**Règlement du Sénat du Canada, juillet 1993**

Art. 29(1) - Dépôt de documents, 17:5

Art. 87(1)) - Transports et communications, 17:5

**Report of the Committee on Broadcasting (R.M. Fowler, M.**

Lalonde, C.G.E. Steele, 1965)

Recommandations, références, 8A:2-3,11-2,17

**Réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignement (CANARIE)**

Voir sous

Autoroute de l'information

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,

Rapport - Autoroute de l'information

**Review of the Impact of Unmanning Western Region Lightstations:***Final Report* (Paul LeBlond, 1987)

Références, 5:45-6,51

**Ritchie, Gordon, Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par satellite**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:5-27,74,77,78,80; 26R:7-8,19,41-2

**Power DirecTV Inc.—Cont'd**

## Direct-to-Home satellites distribution—Cont'd

## Satellites, use—Cont'd

Digital video compression, quality, 19:14

Grey market, access, illegality, concerns

Canadian homes, estimation, 18:20-1; 22:31

Identification, problems, 19:23,30

Civil suit, warning, reaction, 18:21-2

Hardware and services, available, 18:12,14

Repatriation, satellites and hardware proposed, 19:6,7,28;

26R:38

Actual material, modification, 19:12-4,22-3,31

Proposal rejected, 19:41

Single dish, dual feed, 19:4-5,13,27,31-2; 21:50; 22:30

Expressvu, relationship, 19:19

**PPV***See*

Direct-to-Home satellites distribution undertakings - Pay-per-view television

**Pratt, E.J.***Titanic (The)*, 34:39-40**Prince Edward Island**

## CN

Railway lands, 27:54

Train service, elimination, 27:9-10,17,23,51-2,54

**Privacy and the Canadian Information Highway**

Industry Department, 14:6-7

**Quebec Tel**

Background information, 16:37,41-4; 28:8; 30:11; 34:20; 35:22

**Questions of privilege and points of order**

Bill C-89, Senator Forrestall, 27:25

**Rabinovitch, Victor, Canadian Heritage Department**

Biographical notes, 17:25

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 17:6-31; 18:47; 22:16-7; 26R:6

**Radio Canada International**

## Administration

Advisory board, proposal, 3:31; 6:9,11-2; 8A:17-8

CBC, role, 3:30-2; 6:15-7; 8A:15-6

Committee, recommendations, 8A:16-8,22

Executive Director, reporting level with DFAIT, 8A:16-8

Recommendations, 3:31-3

Responsibility, proposals

Canadian Heritage Department, 6:11-2,18-9

CBC, 4:27; 6:11-7

Comparison with other countries, 4:27

DFAIT, 4:27; 6:11-4,17-9

Canadians, awareness, 2:15; 3:6,9,17-8,20-1,27; 4:10-1;

6:4-6,8; 8A:17-8

*See also below*

Public relations

CBC, shortwave monitoring station, responsibility, 8A:2

Committee recommendations and follow-up, 8A:22-3

Credibility, 1:28; 2:24; 3:9-13; 4:6,12; 6:4-5; 8A:19

**RIZZUTO, honorable Pietro, sénateur**

## Aéroports

## Montréal, aéroports

Accès, étude, proposition, 10:10-1,16

Deux aéroports, besoin, 10:12-3

## Dorval

Historique, 10:13

Vols, recommandations, 10:8,13

## Mirabel

Accès, difficultés, 10:6-9,12-5

Historique, 10:6-7,13-5

Sous-utilisation, 10:6,8

Vols, recommandations, 10:7-8,13

Train rapide, lien entre Mirabel, Dorval et Saint-Hubert

Étude, proposition, 10:10-2,14

Recommandation, 10:8-9,13-5

## Toronto, aéroports

Nouvel aéroport, possibilité, 10:13

## Pearson, aéroport

Accès, utilisation plutôt que Mirabel, 10:7,13

Expansion, passagers, statistiques, 10:8

*Analyse du développement des aéroports de Montréal et recommandations*, 10:4,6-10,16

Sénat, rôle, 10:9-10

**ROBERGE, honorable Fernand, sénateur**

Agenda, travaux futurs, 16:22-6,29-30

Coalition pour la restauration du financement intégral de

Radio-Canada International, information de base, 3:17

## Comité, budget

Approbation, processus, 5:24

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,

Rapport, étude, 5:30-3,38

Phares gardés, étude, 5:11-2,21-2,37

Témoins, dépenses, 5:26

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,

## Rapport

Autoroute de l'information, 14:13

Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien, 9:8

Phares, côte Ouest, 5:67

Phares gardés, étude, audiences, Colombie-Britannique,

5:11-2,21-2,37

Projet de loi C-38, 12:10-1

Projet de loi C-81, 25:24,26

Projet de loi C-89, 27:12-4,29-32,34-6,59-60,72

Radio-Canada International, 2:15-7; 3:17,31

Radio-Canada International, mandat et financement, témoins, 3:17; 5:27

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,

décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude,

16:22-4,29-30; 17:14-5,29; 18:13-4,53; 23:13

Séance d'organisation, 1:21,24-6

SRC, 2:27; 15:9

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude

Autoroute de l'information, convergence des technologies, 30:15

Cleamet Communications Inc., information de base, 33:11-2,21

Comité, visites, Washington, Londres et Tokyo, 16:25-6

Télécommunications

CRTC, rôle, 16:50

Industrie, financement, 31:25



**Radio Canada International—Cont'd**

CRTC, exemption, 6:4

## Frequencies

Listing, 1:28

Loss, 2:9,21-2; 8A:19-20

Number, reduction, 2:19,29

Protection, 4:28-9

## Funding

Budget, 1:29-30; 2:8,23; 3:26; 6:4-5,11,19; 8A:4-5; 14:20

Comparison with other international shortwave broadcasters, 2:8; 3:19; 8A:18-9

Electricity bill, amount, 2:19

External Affairs Department, responsibility up to 1968, 3:30

1993-94, 8A:5

1994-95, 2:9,24; 6:5; 8A:5

1995-96, 2:9,18; 8A:5,21

Production costs, 2:25,29

Transmitters, 2:8,18-9,23,25,29; 3:28

Committee, recommendations, 8A:16,20-3; 16:9-10

## Cutbacks

CBC hidden costs, 3:28

1991, 1:28-31; 2:8,10-2,18,24,28-9; 3:6,8-13,15,17,19, 22-3,25-31; 4:10,23,31; 8A:4-11,13,14-5,18-20

1993-94, 2:8-9,24; 4:25-6; 8A:5,9

1994-95, 2:9,12,24,29; 4:25-6; 8A:5,9,19

1995-96, 2:9,12,24; 6:18,22; 8A:5,19

1996-97, 2:9,12,24

Prior to 1990, 3:13,17; 8A:1

Review, 1:29-30

Restoration, possibility, 1:29; 3:22-3

## Sources, 1:28,30

CBC, 1:29-31; 2:8,18,23; 3:16-7,25,30-1; 4:23; 8A:21

External Affairs/Foreign Affairs Department, 1:28,32; 2:8-10, 12,18,20,23-4,26; 3:16-7,25,27-31; 4:23-8,30; 6:11-4, 17-8,20-2; 8A:4-7,13,15-21

Amount, five-year period, 4:25; 8A:4-5,21

Government departments, sharing the cost, 1:30-2;

2:20,23,26; 3:11,24,29; 4:13-4,30-1; 6:20-1

Mechanism, repercussions, 2:8-12,18-21,24,28-9; 3:16, 18-20,30-1; 4:10,13,23-7; 8A:12-3

## Recommendations, proposals

Cable companies, contribution, 6:15-6,23

Caplan-Sauvageau Commission, 4:16; 8A:4

Electronic highway, 4:20

Five-year agreement with immunity from cutbacks, 2:10, 20-1,27-9

Foreign Affairs Department, 4:16,20-1; 5:27; 6:11-4,17-9; 8A:4,6,15-6,20-1

Committee, recommendations, 8A:16,20-3; 16:9-10

Fowler Commission, 8A:3

French-language international radio, partnership with ACCT, 4:7-8

Increase, 3:20; 4:21; 6:9-10,13,22-3; 8A:20-1

National Defence Department, 4:18

Paid advertising on the air, possibility, 2:15-6,24-5; 3:22,26; 4:7; 6:14,23

Partnerships with non-governmental organizations working in the Third World, 4:7,14

Priorities, 4:19,30

Private sector, contribution, 6:14,17-8,23-4

Resources, minimum level to fulfil mandate, 2:12,14-6,20-1, 28-9

Restoration of funding, 3:11-2; 8A:11-2,20-1

Sponsorships of certain programs for prestige, 4:7

**ROBERGE, honorable Fernand, sénateur—Suite**Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude—*Suite*Télécommunications—*Suite*

Services de communication sans fil, 24:19-20; 30:15; 31:20; 33:12-3,22

Transporteurs canadiens, 16:37; 31:19-20,27; 33:21

Télévision par câble, programmation, 24:8-9

Témoins, ministre des Transports, 5:39

**ROBERTSON, honorable Brenda Mary, sénateur**

Chemins de fer, est du Canada, fusion du CN et du CP, proposition, 9:19

Provinces de l'Atlantique, service aérien régional, 9:20-2

**ROBICHAUD, honorable Louis-J., sénateur**

Séance d'organisation, 1:22

**Rodocanachi, John, ministre des Transports**

Projet de loi C-38, 12:6-11

**Rogers Communications Inc.**

Rogers Cable, information de base, 24:5; 31:12-3

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 24:4-25

**Roscoe, Elizabeth, Association canadienne de télévision par câble;****Association des câblodistributeurs du Québec**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:52-4,66

**Route Canada**

Employés, pensions, 27:22-3,33,36

**Routes et autoroutes**

Subventions, 9:28-9; 27:16,18,42,65-7,81-6

Transport routier, répercussions environnementales, 9:28-9; 27:83,86-7

**ROUX, honorable Jean-Louis, sénateur**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 20:25; 21:28,29-30; 23:26,67

**Rowswell, Mark (Dashan)**

Leçons d'anglais présentées en chinois, Radio-Canada International, 2:17

**Sabie, Michael, Canadien National**

Projet de loi C-89, 27:56-8,60,62-7,72

**St. Aubin, Len, ministre de l'Industrie**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 17:15

**ST. GERMAIN, honorable Gerry, sénateur**

Grains, industrie, cultivateurs céréaliers de l'Ouest, 9:14

Phares, côte Ouest, 9:30

Transport du grain de l'Ouest, Nid-de-Corbeau, subvention, 9:14

**Salloum, Fares F., BC Tel, BC Telecom Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:50,52-3

**Radio Canada International—Cont'd**Funding—*Cont'd*Sources—*Cont'd*Recommendations, proposals—*Cont'd*

Stable multi-year funding, 2:10,16,20-1; 3:12; 6:5,12-5;  
8A:21

Universities, joint projects, 4:7,14-5

## Government

Attitude, 3:18; 6:5-6,18,22

Cabinet, position, 1:32; 2:12

Interdepartmental committee, study, 1991, 2:8,11,20

Liberal Government, policy, 2:9-10

Role, 6:14

Support, Foreign Affairs Department, embassies, 3:24; 4:20-1,  
23,25-6

Historical background, 1:28; 2:5; 3:6,9; 6:4-5; 8A:1-3,17

## Importance

Canadians travelling abroad, 1:28; 8A:4,19

Indirect aid to foreign policy, 8A:2-3

Information to Canadians in crisis areas of the world, 4:23

International awareness of Canada, promotion, 1:29; 2:24;

3:9-13,15; 4:5-6,8,12-5,23-4,26-8; 6:6,8,12,15,17-8;

8A:2,6,9,11-6,19-20; 14:20-1

Culture, 2:6-7,10-1,13,17; 4:8,32-3; 6:12; 8A:3,6

Exports, 6:20,24; 8A:12,20

Investment, 6:6,8,12,20-1,24

Tourism, 3:7-8,15; 6:6,8,12,20; 8A:2

Trade, 2:6,10-1,13-4,17,19; 3:7-8,15; 4:15,24,29-30,32;

6:6,8,10,12,15,17,19-21; 8A:2,6,12-3,20

Link with the rest of the world, global village, 4:5,10,15-9

National unity, 6:7-8,10,17

Support of Canadian diplomacy, 6:7,10

Viewpoint, perspective, 1:28-30; 3:9-13; 4:5-6,10,12-5,17-9,  
23,30; 6:6-7; 8A:2-3,11-6,19

International broadcasting community, relationship, 2:21-4,28;

3:23,35; 4:4,10-1,13; 8A:19-20

## International conferences

Hamilton, 4:4,10-1

Quebec City, 4:4,11

Vancouver, 3:35; 4:4,11

Foreign Affairs Department, participation, 3:35

## Listeners

Mail, 3:7-9; 6:21

Monitoring, polls, 2:19; 3:6-10,15,19,21-2,34; 4:20-1; 8A:19

Number, 3:10,14; 4:4-5,12-4; 6:5,7; 8A:4,6-7,9-11,13

Organization, information on Committee hearings to other  
international broadcasting stations, 3:23

## Reactions to cuts

Canadians abroad, 3:8-9

Germans, 1:30; 3:7-9

Japanese, 3:8-9; 4:28-9

Mail, 1:30; 3:7-10,22-3; 5:26; 6:21-2; 8A:11-2,19-20

Slovaks, 3:23

United States, 6:21-2; 8A:11

Worldwide, 3:7,9-10,22-4; 6:21; 8A:11-2

United States, 4:4-5,14-5

*See also above*

## Importance

Mandate, 2:5,8,10-5,27-9; 3:9,13-6,25-6,38; 4:21; 8A:3-4,  
6-7,9,12-5

Change to simple, clear, harder mandate, recommendation,  
6:8-10,12

Committee, recommendation, 8A:15,22

Definition, focus, goals, 4:21-2,33; 8A:12

**Samson, Yvon, Fédération des communautés francophones et acadiennes du Canada**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude,  
21:24-7

**SARDeC***Voir*

Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et  
compositeurs

**Satellites**

Compression vidéo numérique, utilisation, 14:21; 15:7

Anik, satellites canadiens, 18:24-5,33,37-8; 26R:36

Cancom, SRD analogique, remplacement, 18:61,68-70

Image, qualité, 18:37; 19:14

Radiodiffuseurs, 18:38

Télévision numérique, Canada, mise en place, 20:30-1

Normes, élaboration internationale, 20:31-2

MPEG 2, choix, 20:31

France, satellite de télécommunication, accès, 17:18,19-20

Industrie, évolution, 33:20

Innuksuk et Naaklavik II, satellites interactifs, 21:6

Nationalité du satellite, nationalité de la programmation, 24:11;  
29:12

Positionnement global, systèmes, 14:19-20; 33:14-5

Repérage personnel, appareils, 5:64; 33:14-5

Satellites américains de radiodiffusion directe

Disponibilité, utilisation canadienne, 14:20-1; 16:39-40; 24:24

Services à la carte, services américain et canadien, proposition,  
29:12

Satellites canadiens de radiodiffusion directe, non-disponibilité,  
14:20-1; 16:40

Satellites de radiodiffusion directe, services

Canada rural, accès, 16:39-40

Canaux, nombre, 29:11

Concurrence, 16:39-40; 24:10-1,25; 29:10; 34:10-1

Contenu canadien

CRTC, audiences, 24:25; 29:11; 30:8; 34:11; 35:6; 36:22

Disponibilité, 29:11; 30:15-7; 34:11; 35:23

Financement, propositions, 30:16-7

Règles, comparaison avec d'autres fournisseurs,

répercussions, 29:10-1; 30:15-7; 34:11; 35:23

Télévision par câble, Canada et États-Unis, canaux

spécialisés, nombre permis, comparaison, 28:12; 29:10-1;  
30:15-7; 34:11; 35:21,27-8

Vidéo sur demande, 28:12; 29:11

Coût, 16:39-40; 24:10

Disponibilité, 16:39-40; 35:6

États-Unis, comparaison, 29:10

Image, qualité, 29:10

Programmation canadienne, transmission sur satellite canadien,  
24:11; 29:12

Transmission sur satellite américain, 17:16; 29:12

Réglementation, 24:24

Services, sélection des mêmes satellites que les  
câblodistributeurs, 29:11

Télévision à la carte, 24:10; 29:11-2

Satellites internationaux, politique gouvernementale, 17:18-9

Télécommunication et radiodiffusion, différences, 17:20; 18:29

Services mobiles via satellite, 14:5-6,13,20

Technologie, 16:51; 33:14-5

Télsat Canada, 16:41; 28:26-7



**Radio Canada International—Cont'd****Mandate—Cont'd**

Text, 2:11; 3:9

Privatization, 3:22,26; 6:15

**Programs**

Audiotape, montage of current broadcasts, 2:5-6

Broadcasts on local networks in Canada and overseas, proposals, 4:7,22

Canadian programming, 4:21-2; 8A:4,7,14

China, Chinese-English language lessons, 2:17

Committee, recommendations, 8A:15,20,22

Consortium broadcasting, 4:7,22

Current affairs, English and French, 3:14,29; 8A:9

Distribution for rebroadcast on local stations in target countries

Agreements with foreign broadcasters, 2:9,23-4,28; 8A:19

Canadian business programs, 2:6,13

Canadian popular music hits, tapes, 2:7,13

Central and Eastern Europe, projects, request and sponsorship by Foreign Affairs Department, 3:34-8

China, 2:6,13,17; 3:34

Classical music performed by Canadian artists, 2:6-7

Countries of former Soviet Union, 2:6-7; 3:34-5,37; 4:11

Elimination, possibility with funding cutbacks, 2:9; 8A:19

Language lessons, 2:6-7,13,15,17,27; 3:34-8

Latin America, 2:7

Mini-documentaries on Canadian affairs, 2:7

Namibia, 2:7

Ostankino, Moscow, 3:36-7

Programs designed specifically for target countries, 2:14

Publicity posters, 2:7

Russia, 2:6; 3:34-5

Ukraine, 3:34

Editorial content, responsibility, 2:5; 3:16; 4:16,23-5,27; 6:14; 8A:4,6,14-5

English, French and five foreign languages, 1:28,30; 2:8, 11,17-9,23,29; 3:6,10,25-6,28-9; 4:12,25,29; 8A:5-8

Arabic, 3:25,29; 4:6,25; 8A:6,8

Audience, percentage, 4:25; 8A:6

Chinese (Mandarin), 2:17-8; 3:25,29; 4:6,25,29; 8A:4,6

Russian, 2:17; 3:29; 4:25,30; 6:10; 8A:6

Spanish (Latin America), 3:29; 4:25; 8A:6

Ukrainian, 2:17; 3:29; 4:12,25,30; 6:10; 8A:6

Historical background, languages and countries, 8A:1-2,4

Hours per week, 2:25,29; 4:18; 8A:7-8

In-house productions, 1:28; 2:6-7,13-5,17,27; 3:6,8,10,13-4, 29; 8A:7,9,14

News and current affairs, 6:15-7; 8A:7,9

Planning, 2:18; 6:15; 8A:21

Programs designed specifically for target countries, 3:8,13-4; 8A:7-9

Rebroadcasts of domestic programs, 1:32; 2:25; 3:6,8,10, 14,20,29; 8A:9

*As It Happens*, 1:28; 2:25; 4:14; 8A:4,14

Hours per week, 2:25,29

*Magazine économique*, 8A:4,14*Morningside*, 4:21*Présent*, 8A:4*Radiojournal*, 8A:4*Sunday Morning*, 4:14,21; 8A:4*The House*, 8A:4*World at Six*, 8A:4

Protection, 3:20; 6:10,12-5,17-9

**Satellites—Suite****Voir aussi**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

**Satellites de diffusion directe****Voir**

Satellites de radiodiffusion directe

**Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises**

Autoroute de l'information, services multimédia, 14:11; 17:8;

18:36,37,47,68

Comité sénatorial, recommandations, liste, 26R:43-4

**Concurrence et concurrents**

Accès, disposition aux services de programmation, 18:45,81; 19:8; 20:15; 21:59

Refus, craintes, 18:44; 21:32,50,53-4,55-6

Télévision, stations locales, distribution prioritaire, manque, 23:68-70,72-4

Viabilité économique, licence, influence, 23:31-2,34; 26R:21-2

Recommandations, 26R:22,43,44

**Voir aussi plus bas sous**

Télévision à la carte

Câblodistributeurs, comparaison, dominance, défi, 14:10;

15:7-8,11,24; 18:30; 20:4; 22:7,30,35; 23:23-4,33

Compagnies de téléphone, comparaison, 18:77; 23:28,55-6

DTH Canada Ltd., consortium, retrait, 18:73,78; 19:10; 23:39; 26R:3,39

États-Unis, comparaison, 23:66-7

**Fonds****Voir plus bas sous**

Contribution financière

Législation actuelle, base, 23:51-2

Monopole, 18:7,10,35-6,53-4,76,77; 21:67; 23:7,23,27-8

Règles identiques, demandes, 18:33-4,70; 21:31,32,47, 55; 23:24-5,52-3,54-5,58-9,61-2

Accès, disposition, distribution via autres entreprises de distribution, 18:52,53-4; 20:5; 21:31-3,37; 23:30

Ententes exclusives, prévention, 23:54,60-1

Contrôle et propriété, choix, mise en forfait et présentation, 23:53-4,59-60

Substitution simultanée, obligation, 23:62-3,71

Technologie, SRD, comparaison

Abonnés, avantages, 23:29,33-4,39,66; 26R:20,32

Qualité, hausse, résultat, 23:24,28-9,56

Vidéocassettes, marché, comparaison, 26R:20

Compagnies et marché américain, envahissement et dominance, 18:43,44,45,51,54,56-8,79-80; 20:6-7,10,13-4,20-1,26;

21:38,40,63,57-8; 22:25; 23:45

Lutte et endiguement, 19:4-5,12-4,15-6,22-3,27-8,31-2; 20:7,9-10,14,23; 21:49; 22:28-9,30,32,36

Concentration et fusion, considération, 23:37-8,39-40

Concurrents possibles, 17:30; 18:22,30; 19:9-10; 21:39;

22:29,35-6,43; 23:25-6,58

États-Unis, nombre, exemple, 23:26

**Expressvu, 22:31**

Avantage concurrentiel, longueur d'avance, 18:90; 21:50; 22:44; 23:13,33,36-7,77-8; 26R:10-1

Création et mise sur pied, 18:6,7,8,22,56

Favoritisme et parti pris, allégations, 18:73-4,75,77-8,80, 82; 19:40-1; 21:71; 22:27,45; 23:7-8

Power DirecTV, 22:31-2

Avantage concurrentiel, 19:30,39; 26R:10,35-6

Création et mise sur pied, 18:22

**Radio Canada International—Cont'd**

## Public relations

Canada, 2:15; 3:17-8,20-1

## Campaigns, proposals

Coalition of interests, constituency, 4:10

Public, politicians, bureaucrats and media, 6:6,8-9,12-3, 17-24; 8A:17-8

## CBC

*Newsworld*, weekly program, proposal, 6:9,11,21-2

Role, 4:11

Television advertisements for RCI, 3:21

Lobbying, 2:12; 3:23; 6:19-24

## Overseas, 3:20

Campaigns, proposals, 3:20

Foreign Affairs Department, booklet, distribution in Passport

Offices and embassies, 2:15-7; 3:24; 4:20-1

Purpose, 1:32; 2:5

Reputation, 1:28,30; 2:23-4; 3:6-11,16-7,19-20; 4:11,13; 6:4-5,8; 8A:9-12,19

Role, 2:6-8,10,13-5,23-4; 3:9-13,20; 4:5-6,25-6; 6:10,13; 8A:2-3,6,13,21

Senate, role, proposals, 2:14-5,28; 3:12,19-20; 6:9-10,19-24

Report, 6:10,19-20

Senators, positions, 1:28-31; 2:10-2,14,19; 3:13,17; 4:12-3; 6:15,18-9,23-4

## Service (on shortwave)

Bilingual service, 1:31

Canadian service personnel overseas, 2:5,7; 4:23

Canadian studies in foreign universities, importance, 1:32

CBC, obligation to provide, interpretation, 1:29; 2:12; 3:11, 15-7,25; 4:13,24; 6:22; 8A:21

## Reduction, 1991

Decision-making process, 1:30; 2:12,23,26-7; 3:6,10-3, 25-31; 4:24-5,28-9; 6:11,18; 8A:6,9

International programming in Canada's two official languages, 1:28; 3:6,8,10,29

## Languages

## Elimination

Audience, percentage, 4:25; 8A:8-10

Czech, 2:19; 3:6; 4:25; 6:5,21; 8A:5,16,20

German, 1:28,30; 3:6-8,11,14; 4:25; 6:5-6,10,21; 8A:5, 16,20

Hungarian, 2:19; 3:6; 4:25; 6:5; 8A:5,16,20

Japanese, 1:30; 3:6-8,11,14-5; 4:25,28-30; 6:5-6,10; 8A:5,16,20

Polish, 2:19; 3:6; 4:25; 6:5; 8A:5,16,20

Portuguese, 1:30; 3:6-7,11; 4:25; 8A:5,20

Slovak, 2:19; 3:6,23; 4:25; 6:5,21; 8A:5,16,20

14 languages, reduction to 7, 1:28,30; 2:8,11,17-9,23,29;

3:6,10,25-6,28-9; 4:12,25,29; 8A:5,8,16,19-20

Official languages of all G-7 countries, except Italy, elimination, 1:29-30

Repercussions, 1:32; 2:10,23-4,28-9; 3:6,9-11,14-5, 18-20,25; 8A:8-14

Target countries, 1:30; 3:11,15,26; 8A:8-9

Reductions in the future, 2:9,19; 3:19-20; 4:16,26;

6:12-3,17-8,22; 8A:19

## Target areas and broadcast languages

Government consultations, 2:5,17-9,26; 3:30; 4:24,27-9; 8A:14-5

Recommendations, 3:32-3; 4:17-8,21-2,33; 6:6,10,21

Committee, recommendation, 8A:15,22

Inclusion of Japan, Germany and China, 6:10; 8A:15,22

**Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises—Suite**

## Concurrence et concurrents—Suite

## Concurrents possibles—Suite

## Power DirecTV—Suite

Parti pris contre, 19:39-40,41,42,44; 21:70; 23:30; 26R:12

## Consommateurs, service universel et choix maximal

Accès, innovations technologiques, raisons, 18:73; 26R:22-5

Câblodistributeurs, 23:24,28-9,56; 26R:32

Canaux, nombre ou liste, 14:10; 17:8; 18:7; 20:19; 26R:23

Chaînes francophones, 20:18; 21:28-9; 23:56-7

Expressvu, distribution et offre, 18:16-8,24

Power DirecTV, distribution et offre, 19:22

Rogers, distribution par câble, offre, 20:17-8

Demandes, 14:15; 15:11; 17:7,8-9; 18:7,45; 19:7,30; 20:23; 26R:22,24

Recommandation, 26R:25,43

Importance, 21:33-4,70

Limitation, 21:34; 26R:27

Politique gouvernementale, inclusion, demande, 26R:22,23

Encouragement et traitement équitable, intention, 17:12,18, 27-8; 18:9,18; 21:54; 22:30-1,44-5

Limitations, 22:18,37,42-3; 23:7-8,18-9,22,34

Groupe de travail, création, influence, 22:43; 23:16-7

Terrain de jeu égal, demande, 18:44-5,57,62,76; 19:7-8, 11-2,39; 21:47,66; 23:8,30,32; 26R:41

Recommandation, 23:9,23,53

Marché canadien, taille, considération, besoin, 18:44,45,48, 51; 21:22

Monopole, 17:10,11,27,28; 18:7,12; 20:4; 21:14; 22:13, 17-8,37; 23:7-8,34; 26R:11

Niveau domestique et international, lien, 17:9

Régime pro-concurrentiel, 17:8; 18:47-8,62,63,77; 23:29-34

## Réglementation, organismes

Expertise, comparaison, 23:41-2

Infractions, nature, influence, 23:40-1

Système de distribution autre, 23:28,69

Contenu canadien, 14:10,11-2,15,17; 15:5,6-7,11-2,14-5; 18:57,61

## Cinéma et télévision, productions canadiennes

Augmentation graduelle, 20:26; 22:30

## Créateurs et artistes

Autoroute de l'information, réglementation, lacunes, 20:6-7

Diffusion, obligation concomitante, 21:62,70

Paiement, protection, besoin, 18:72-3,77,80,82; 19:7; 20:8; 26R:25

Poursuite, théorie non praticable, 20:8-9

Télévision à la carte, montant insuffisant, 18:73,74,84

Survie, contenu, politique, maintien, besoin, 21:68

Versus distributeurs, 18:76,84

Impact, 18:41-3,45-6

## Marché américain

Domination et pression, 20:6,7,10,20-1,26; 21:63,67-8; 23:64

Pénétration, 17:16; 19:25-7; 20:10; 21:35; 22:25-6

Habitudes de consommation, empêchement, 20:21-2

Impact économique, 19:15,24-5; 22:28; 23:19,20; 26R:38-9

Concurrence, équilibre, 15:5; 17:9,12; 18:32-3; 20:13,26; 23:56; 26R:12-3,26

Non favorisée, 21:34-5,38-9; 26R:25-6

Consommateurs canadiens, demande et appétit, 20:22-3; 21:12; 22:27,29,30-1; 23:19; 26R:26



**Radio Canada International—Cont'd****Service (on shortwave)—Cont'd**

- Termination, CBC Board of Directors decision 1990, 2:23; 3:6,15,25,27-8; 4:9-10,13,24-5,28; 6:11; 8A:6,8
- Value, External Affairs Department, research, 3:24; 4:20-1
- Value for money, cost per year per Canadian, 2:23-4,28; 3:6, 8-10,19-20; 4:18-9; 8A:19

**Specialization, 2:17-8****Staff**

- Administrative staff, number of people, 2:15
- Budget, reductions, repercussions, 2:24
- Layoffs, 2:9; 8A:19
- Number, 2:8
- Reductions 1991, 2:8,23; 3:6; 8A:5

**Studies, recommendations, 4:16; 8A:2-6,15****Technology**

- Changes, repercussions, 8A:10
- Digital audio broadcasting, 1:29; 4:7,11; 6:7,14
- Satellites, 1:30; 2:7; 4:11; 6:7,14
- Signal, improvement, 6:7-8,14-5

**Transmitters and relay transmitters**

- Relay agreements with foreign broadcasters, 2:9,23-4; 8A:3, 19-20

**Sackville**

- Background information, 8A:1-3
- Cost of operation and maintenance, 2:25,29; 3:28; 6:5
- Replacement, budget, 2:8,18,23,29
- Sale, 3:27
- Type, 6:22; 8A:1
- Sites, list, 1:28; 2:6
- Time, reduction, 2:19

**Transmitters, replacement, budget, 2:8,18,23,29****World ranking by number of hours of broadcasting, 2:19; 3:14-5; 6:5; 8A:2,8,10-2****Radio Canada International, mandate and funding****Meeting *in camera*, 8:3****Report to Senate****Appendices**

- List of Letters Received by Committee, 8A:29-31
- List of Witnesses, 8A:25-6
- List of Written Submissions, 8A:27

**Drafting, 5:27,33-5****Government Funding of Radio Canada International, 8A:18-21****History of Radio Canada International, 8A:1-6****Impact of Funding Cutbacks on Radio Canada International, 8A:8-12****List of Recommendations and Follow-Up, 8A:22-3; 16:9****Mandate of Radio Canada International, 8A:12-5****1991 RCI Funding Cutback Decision, 8A:6-7****Organizational Structure of Radio Canada International, 8A:15-8****Radio Canada International in 1994, 8A:7-8****Table of Contents, 8A:i****Text, 8A:1-31****Steering Committee, recommendations**

- Draft report to be discussed at the Standing Committee on June 15, 1994 with a view to presenting the report to the Senate during the week of June 20, 1994, 8:3

- Preparation and distribution to the members of the Steering Committee a draft copy of the report after Mr. Keith Spicer's testimony with a view to submitting a report to the Senate before the Senate rises in June, 7:4

**Study, historical background, 3:13****Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises—Suite****Contenu canadien—Suite****Dualité linguistique, reflet, 21:19-20,61****Câblodistributeurs, respect, 21:23****Contenu francophone****Contenu anglophone, pourcentage, équité proportionnelle, 21:26,27-9,30,61; 26R:29****Distribution géographique, 21:24-5,29,30****Expressvu, 18:16-8; 21:23,25****Garantie, besoin, 21:20,22,23****Via satellites américains, inquiétudes, 21:20****Émissions de langue anglaise, marché, monopole, 21:21-2****Gouvernement fédéral, obligations législatives, 21:20-1,22, 23,25,26****Licences, condition, 21:23-4,30; 23:56-7; 26R:21,27****Recommandation, 21:22-3,24,59,62****Télévision privée, sociétés d'État, différence, 21:20****Émissions violentes, non-distribution, 19:27****Expressvu, respect, 15:15****Imposition, 18:70,71,84; 19:15,16****Câblodistributeurs, comparaison, 18:82,83; 20:11; 21:47,66****Licences, conditions, 20:23,24; 21:17,19,54,63,65,66;****22:43-4; 23:17,20,29-30,38; 26R:27-8****Maintien, sauvegarde et prédominance, objectif législatif, 17:7-8,9,15-6,17,30; 18:25-6,42,69; 20:13,17; 21:58, 60-1,63,66; 26R:24-5,26-7****Contenu, primauté versus quincaillerie employée, 21:67-8, 70-1; 22:27-8,30; 23:19,20; 26R:1-2****Peuples autochtones, exemple, 21:5,6,8,10,11,18; 26R:27****Pourcentages et règles exigés****Contenu musical, 21:61,62-3****Contribution financière aux productions canadiennes, 18:73;****20:7,8,10,12-3,16; 21:62,66; 23:62-6,67; 26R:28-9****Propriété étrangère, craintes, 21:68-9****Américains, dominance, 21:67-8,69-70****Rogers et Vidéotron, comparaison, 20:17-8,23,26; 21:28, 29****Télévision à la carte, baisse, prédictions, 20:19-20****Variables selon les services, 20:18; 21:61; 23:8****SRD et TC, règles identiques, besoin, 20:19,23-4,25-6,27-8; 21:59****Isolément et fermeture, craintes, 21:8,9,15,17-8; 23:8****Promotion, 20:10-1****Réseau de l'information, 18:83****Distribution géographique limitée, 21:24,25,30****Versus services moins coûteux, choix, 21:15,18****Contribution financière, exigence, pourcentages, 17:30; 18:17, 73,81; 20:7,10,16****Câblodistribution, fonds, 19:29; 20:5-6; 21:62,66; 23:62-3, 65-8****Gestion et structure, 23:62,63-5,75; 26R:29****Hausse, demande, 20:6,8,12-3,16; 23:63; 26R:28****Télévision communautaire, 23:62,67,71; 26R:28****Dualité linguistique, reflet, 21:26,27-9; 26R:29****Exemption, ordonnance, non-exigence, 26R:9,10****Producteurs indépendants, soutien, interprétation, 23:72,75****Voir aussi plus bas sous****Télévision à la carte****Dossier SRD, chronologie détaillée, 22:6-9,29,37,38,39; 26R:2-4****Droits de diffusion****Radiodiffuseurs locaux, reconnaissance, besoin, 23:72****États-Unis, protection législative, exemple, 23:71**

**Railway passenger transportation**

- Europe, comparison, 9:28; 27:19
- High speed trains, rail infrastructure, 27:67
- See also*
- Via Rail

**Railway Safety Act**

- Reference, 5:40

**Railways**

- British Columbia, Rocky Mountain Railtours, 5:20
- Competition
  - Australia, coal exports to Japan, 27:68
  - Continuation, 27:7,9,13,23
  - Freight movement via Chicago, 27:82
  - Trucking, 27:16,18-9,41-3,51-2,58,60,81-6
- Eastern Canada, CN and CPR merger, proposal, 7:11,15,21; 9:15-6,19-20; 27:7,13,20,63-4,73,80-1
- Environment, effect, 27:83-7
  - Highway transportation, comparison, 9:28-9; 27:83,86-7
- Freight, movement by rail, profitability, 27:40-1
- Government
  - Government-owned rail infrastructure company, proposal, 27:84
  - Intervention and support, other countries comparison, 27:18-9,82,84
  - Policy, consequences, evaluation, 27:81-3
  - Public interest, protection, 27:16,65-8,82-5
  - VIA Rail, interests, protection, 27:83-4
- Grain transportation, 16:8,19; 27:16
- Investments, depreciation, 27:81
- Lines, abandonments, 27:9-10,17,82-4
  - Cost to taxpayers, increased use of publicly-funded roads, 27:82-3
  - Decline of transportation choice and quality within Canada, 27:82
  - Freight movement via Chicago instead of Northwestern Ontario, 27:82
  - National unity, east-west links, 27:82
  - Notice and hearings where necessary, 27:84
  - Ports, repercussions, 9:19-20; 27:23,48,50,82,88
- National Transportation Act, effect, 27:23-4,31-2,35,59,82-4
- Network
  - Other countries, comparison, 27:18-9,66,86-7
  - Rationalization, 27:31-2,59,67,69,82
- Personnel, labour conflicts, settlement, 27:8
- Rail infrastructure
  - Highways and trucking, subsidies, comparison, 9:28-9; 27:16,18,42,65-7,81-6
  - Track and roadbed, sale, 27:16,18-9,65-8,84
- Railroads, ownership, 27:37-8,68
- Regulations, reform
  - Importance, 27:8-10,17-8,23-4,31-2,34-5,37,43,59
  - Repercussions, 27:82-4
  - United States, comparison, 27:31,37,43,59
- Service
  - Elimination
    - Newfoundland, 27:9-10,17,23,51-2
    - Prince Edward Island, 27:9-10,17,23,51-2
  - Europe, comparison, 27:18
  - Reduction
    - New Brunswick, 9:19; 27:9-10,23
    - Nova Scotia, 27:9-10,23
- Shippers, interests, protection, 27:67-8,82-5

**Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises—*Suite*****Droits de diffusion—*Suite***

- Radiodiffuseurs locaux, reconnaissance, besoin—*Suite*
- Substitution simultanée, application, 23:70-1

**Voir aussi plus bas sous****Télévision à la carte**

- Lancement, échéancier, 15:15; 18:6,7,14,27; 19:12,20,27-9,30; 21:60; 22:14; 23:75

- Accélééré et sans délais, demande, 19:6,7-8,19; 20:9-10; 21:10,14,48; 22:34-5,45; 23:9-10,13,17-8,23,33,77,78; 26R:19,41-2,43

- Avantage concurrentiel, 18:90; 19:30,39; 21:50; 22:44; 23:13,33,36-7,77-8; 26R:10-1,40-1

- Retardé, 19:11-2,36,38,39

- Conséquences négatives, 18:9-10,30

- Marché gris, érosion, 18:25,26,30,31-2,63,90; 19:6,7; 21:36,48,49-50; 26R:40

- Raisons, 18:15-6,18,63-4,89-90; 19:8,20; 22:21,40; 23:22

**Licences, attribution, processus**

- Câblodistributeurs, comparaison, 18:16; 23:28

- Critères, conditions et exigences, 17:30; 18:17,76,81; 19:8,27,29; 20:5-6,15,23-4,26-7; 21:17,23-4,30,58; 22:31,43; 23:17,51,75-6; 26R:16,21-2,27-8

- Contournement, recours, autorités responsables, 23:40-1

- Exigences législatives, démarcation, 18:47

- Uniformité, demande, 23:8,9,11,23,30,32-3

**Demandes et applications**

- Évaluation et jugement, 17:17,24; 21:54,56-7; 23:22,35-6

- Préférées à l'exemption, 18:9,10,14,50,62,73,74; 21:64,66; 22:37,43; 23:11,13,33; 26R:8,41

**États-Unis, règles analogues, 17:16****Exemption, ordonnance, interprétation, débat**

- Compagnies américaines, envahissement à contrer, 22:28-9

**Concurrence**

- Limitations, 22:18,37,42-3; 23:7-8,16-7,18,19,22,34,45-6; 26R:8

- Traitement équitable, objectif, 17:18,27-8; 22:42,44-5; 26R:13

- Critères et conditions, 17:6-7,15,26-7; 18:51,55,81-2; 20:9-10; 21:60,70; 22:7,13,16; 26R:2,3,9,11

- Insatisfaction, licence, demande, possibilité, 18:48-9,50,55,56,62; 22:8,18,19-20,30; 23:45; 26R:6,11

- Demandeurs, 18:12-3,14,55; 19:9-10; 22:7,8,42,43; 26R:2

- Expressvu, 17:17-8,25,26,27,29; 18:7,11,73-4,75,77-8,80,82; 19:9,40-1; 20:9; 21:13-4,40,60,64; 22:11

- Monopole, création, craintes, 17:10,11,27,28; 18:7,12; 21:14; 22:17-8; 23:7-8,18-9,22,34

- Non-considération, 18:35,36; 22:8,13; 26R:11

- Obtention, date, 17:29; 18:13,62,87-8; 26R:4

- Exigences législatives, reflet, 17:11-3,17; 18:62; 19:10-1; 22:7,37; 23:7,42,78,79; 26R:3,4-5,8

- Neutralité technologique, violation, 26R:9-10

**Poursuite, recours et appel devant les tribunaux**

- Cour fédérale du Canada, renvoi, possibilité, 22:23

- Entreprises licenciées versus exemptées, comparaison, Shaw et Cogeco, exemple, 20:28-9; 21:65

- Expressvu, révocation, contestation, 18:9,10,12,14-5,18-9,23-4,46; 19:20,28; 21:63-4,68; 22:11,16,21-2,23,40; 23:34-5

- Gouverneur en conseil, recours ultime, inexistant, 20:29

- Participants pénalisés, dommages, 17:17-8

- Processus, formalités et explication, 17:6,10-1; 18:49

- Réglementation solide, besoin, 17:7; 18:47



**Railways—Cont'd**

Shortlines, 27:10,16-7,17,19,24,45,68,83

Taxes, 27:81,83

Taxpayers, interests, protection, 27:82-5

**See also**

Amtrak

Canadian National

Canadian Pacific Railway

National Transportation Act Review Commission, Report

Via Rail

**RBOCs****See**

Regional Bell Operating Companies

**Regional Bell Operating Companies (RBOCs)**

Background information, 16:35; 24:7; 28:14,17; 30:6,20;

32:10; 33:18; 36:8,22; 37:5

**Report of the Committee on Broadcasting** (R.M. Fowler, M.

Lalonde, C.G.E. Steele, 1965)

Recommendations, references, 8A:2-3,10,15

**Report of the Standing Senate Committee on Transport and Communications on the Governor in Council Direction Orders to the Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission**

Appendix A - List of Witnesses and affiliations, 26R:42-4

Appendix B - List of submissions, 26R:45

Members of the Committee, list, 26R:ii

Order of reference, 26R:iii

Recommendations, list, 26R:40-1

Table of contents, 26R:v

Text, 26R:1-41

**Report of the Task Force on Broadcasting Policy**

(Caplan-Sauvageau Report, 1986)

References, 4:16; 8A:4,15; 18:86

**Reports to Senate**

Bill C-38 without amendment (Seventh Report), 12:5,12

Bill C-81, without amendment (Eighth Report), 25:4-5,22,26

Bill C-89, without amendment but with recommendation (Eleventh Report), 27:5-6,88-90

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review (Tenth report), 26R:i-v, 1-45

Expenses incurred during the 3rd Session of 34th Parliament, report (First Report), 1:7-8,17

National Transportation Act Review Commission, Report, study

Committee respectfully requests that it be empowered to adjourn from place to place outside and within Canada, and to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary for the purpose of such examination (Second Report), 7:5

Radio Canada International, mandate and funding

Committee respectfully requests approval of its proposed budget (Third Report), 7:5

Text (Fifth Report), 8A:1-31

**Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises—Suite**

Licences, attribution, processus—Suite

Exemption, ordonnance, interprétation, débat—Suite

Solution de rechange, 17:22,25; 18:10; 26R:6

Transition, proposition, 18:11-2,14; 19:11-2

Utilisation, pouvoir, débat, 17:6-7,10,26,27; 18:48-51,55-6, 62-3,74; 19:9,10; 20:27-8; 21:64-5; 22:16,27; 23:22, 48-9; 26R:4-13,17

Droits acquis, 23:46-7; 26R:17-8

Révocation, *ultra vires*, 17:13-4,18,22-3,26,28; 18:9,10, 12,14-6,18-20,23-4,62-4,75,88-9; 20:16; 21:10,64-5; 22:10,11,14,20-1,23,39-40,41-2; 23:76-7,78-80; 26R:15-7

Utilisation sans conséquences majeures, 17:28-9; 20:24-5, 27; 22:36-7; 23:6-7,47-8,79; 26R:5,6-8,9

Mise en place, échéanciers et délais, 17:23-5,29; 18:9,31,63, 64,76-7,81,89-90; 19:8; 20:10; 21:49; 22:34-6,45; 23:9-10,11,13,17-8,22,23,33,36-7,77-8; 26R:40-2

Délais administratifs, renoncement, recommandation, 26R:19, 43

Rétroactivité, 17:14,27; 18:67; 21:64; 22:10,11,40-1; 23:10,11-3,18,77

*Voir aussi plus haut*

Lancement

Politique culturelle

*Voir plus haut*

Contenu canadien

Politique gouvernementale

Examen public, 10:17; 14:5,10-1,17-8; 15:6,15; 17:7,27,29; 18:13-4,23,88; 19:41-2; 23:16; 26R:3-4,12

Objectif, 17:6,7,9,18; 18:25; 20:13

Orientation, instructions au CRTC, *ultra vires*, interprétation, débat, 17:6-7,10,11-2,17,29; 23:27

Avis juridique, légalité et constitutionnalité, contestation, 17:29; 18:46,50,58,70,84-6; 19:11,20,28-9,39-40,41-3; 20:9; 22:5-6,13,39-40; 23:6,16,34; 26R:13-4

Gouvernement, discussions informelles, entente, espoir, 22:39-40,41-2,44-5

Lettre du 24 avril 1995 au gouvernement, référence, 17:20-1; 19:40; 21:57; 22:39,41

Johnston & Buchan, Barristers & Solicitors, opinion, 18:51-2,72; 21:63,64-5

Justice, ministère, fonctionnaires, opinion, 23:12,13-4

Accès, manque, 26R:15,19

McCarthy/Tétrault, Barristers & Solicitors, opinion, 26R:15

Patrimoine canadien, ministère, discussions informelles, 17:20-1,25-6; 22:13-4; 26R:15

Révocation, pouvoir

*Voir plus haut sous*

Licences - Exemption, ordonnance - Utilisation, pouvoir  
Stikeman, Elliott, Barristers & Solicitors, opinion, 23:12; 26R:15-7

Compromis, besoin, 26R:40-2

Modifications, 17:18,25-6; 18:11,18,48

Portée générale, 17:10,13,17,27; 18:46,58,62-3,65;

19:10-1,40; 20:7; 22:6,10-1,12

Autonomie du Conseil, 22:10-1,40,42; 23:5-6; 26R:41

Ingérence politique, protection, besoin, 22:10,22; 23:43

Légitimité démocratique, 22:22; 23:6,12

Sans lien de dépendance, considération, 22:9; 23:43-4; 26R:17

Historique législatif, 22:9-10; 26R:14

Libellé, application générale, recommandation, 26R:20,43

**Reports to Senate—Cont'd****Staffed Lightstations, study**

Committee has decided to postpone its fact-finding mission to British Columbia scheduled for the week of November 21, 1994. Because of the topical nature of the issue, the Committee will give consideration to requesting an extension of its report date of December 31, 1994 and to pursue the study at a later date (Sixth Report), 12:5

Committee respectfully requests that it be empowered to adjourn from place to place outside and within Canada, and to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary for the purpose of such examination (Fourth Report), 7:5-6

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, travel, authorization, budget (Ninth Report), 25:5-12

**Review of the Impact of Unmanning Western Region Lightstations: Final Report** (Paul LeBlond, 1987)

References, 5:45-6,51

**Ritchie, Gordon, Direct-to-Home Satellite Policy Review Panel**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:5-27,74,77,78,80; 26R:7,18,38

**RIZZUTO, Hon. Pietro, Senator**

**Airports****Montreal airports**

Access, study, proposal, 10:10-1,16

**Dorval**

Flights, recommendations, 10:8,13

Historical background, 10:13

**Mirabel**

Access, difficulties, 10:6-9,12-5

Flights, recommendations, 10:7-8,13

Historical background, 10:6-7,13-5

Underutilization, 10:6,8

**Rapid rail link between Mirabel, Dorval and St. Hubert**

Recommendation, 10:8-9,13-5

Study, proposal, 10:10-2,14

Two airports, need, 10:12-3

**Toronto airports**

New airport, possibility, 10:13

**Pearson Airport**

Access, utilization rather than Mirabel, 10:7,13

Expansion, passenger traffic, statistics, 10:8

**Analysis of the Development of Montreal's Airports and**

**Recommendations**, 10:4,6-10,16

Senate, role, 10:9-10

**ROBERGE, Hon. Fernand, Senator**

Agenda, future business, 16:22-6,29-30

Bill C-38, 12:10-1

Bill C-81, 25:24,26

Bill C-89, 27:12-4,29-32,34-6,59-60,72

CBC, 2:27; 15:9

Coalition to Restore Full RCI Funding, background information, 3:17

**Committee, budget**

Approval, process, 5:24

National Transportation Act Review Commission, Report, study, 5:30-3,38

Staffed Lightstations, study, 5:11-2,21-2,37

Witnesses, expenses, 5:26

**Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises—Suite**

**Politique gouvernementale—Suite**

**Orientation**, instructions au CRTC, *ultra vires*, interprétation, débat—*Suite*

**Portée générale—Suite**

Versus portée étroite et spécifique, 21:60,63-4; 22:22; 23:12-3,18,34-5,44-5,50-2,68,72,75-7; 26R:13-7,18-9

**Power DirecTV**, directives données au gouvernement, 18:53-4; 19:39-44

**Paternité**, reconnaissance, 18:19,53; 19:24,32,33-8,39,41, 43,44; 22:45-6

**Précédent**, création, 17:10; 18:49-50; 22:6; 26R:2

**Propriété et contrôle**, licences, exigence, 18:7,8,16,23,61-2; 19:5,22,29; 21:42,43,49,58; 22:14,30,43-4

**Câblodistributeurs**, même règles, demande, 23:53,59,60; 26R:40

**Concentration et fusion**, considération, 23:37-8,39-40

**Intégration verticale**, inquiétudes, 20:5,14; 22:29; 23:15,21,64

**Partenariats commerciaux**, 18:75,80

**Propriété croisée**, interdiction, recommandation, 21:59,64, 65-6; 26R:39-40

**Propriété étrangère**, craintes, 21:68-9

**Américains**, dominance, 21:67-8,69-70; 22:27,28

**Pourcentages**, règles, 21:67,68; 23:59-60

**Satellites utilisés**, accès et capacité

**Chaînes et canaux**, service universel et choix maximal  
*Voir plus haut sous*

**Concurrence et concurrents** - Consommateurs

**Communautés éloignées**, accès, 14:10; 15:14-5; 18:60-2,65, 69; 19:31-2; 20:11; 23:55-6; 26R:22-3,24

**Communautés autochtones du Nord**, 18:61; 21:5-6,8-9,16-8; 22:27

**Contenu français**, 21:24-5

**Coûts**, 17:8

**Stations de télévision locales**, 23:71,74

**Marché gris**, trafic transfrontalier canado-américain, 14:11, 14-5; 15:11; 18:61; 22:7

**Ampleur et expansion**, estimation, 18:20-2,26,31-2,63,75, 90; 19:5-6,23; 20:22; 21:48; 22:14,31,32; 26R:27

**Argent**, perte, 19:6,7

**Canadiens**, usage, illégalité ou vide juridique, 15:5-6,14-5

**Identification**, problèmes, 19:23,30; 20:34

**Endiguement**, 19:4-5,12-4,15-6,22-3,27-8,31-2; 20:7,23; 21:49; 22:30,32; 26R:38,41

**Entente canado-américaine**, 17:9,10,15; 18:29; 26R:35

**Poursuite au civil**, 18:21; 21:48-9

**SRC**, programmation offerte, 18:38

**Office national du film**, cinémathèque, accès, demande, 18:59

**Programmation américaine et étrangère**

**Via satellites américains et étrangers**, 17:16; 18:34,59-60, 70,74,80; 19:8-9,21-2; 23:55; 26R:36-7

**Câblodistributeurs**, utilisation, 17:14-5; 18:35,64,70; 23:24-5; 26R:11,35,37

**Fausse information**, explication, 23:57-8

**Contenu canadien**, langue, envahissement, craintes, 17:16

**Couverture géographique et capacité**, 15:15; 18:29,71

**Droits**, 18:87

**Équivalent canadien**, besoin, 18:61,65-6; 22:7

**Partenariats commerciaux**, 18:75,80

**Recommandation**, 23:24,32,57; 26R:37-8,44

**Via satellites canadiens**, 18:25,70; 22:15-6; 26R:36

**Inefficacité économique et technologique**, 23:30,32,34,57; 26R:12,37



**ROBERGE, Hon. Fernand, Senator—Cont'd**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:22-4,29-30; 17:14-5,29; 18:13-4,53; 23:13
- Lightstations, West Coast, 5:67
- National Transportation Act Review Commission, Report Canada-United States bilateral air transport agreement, 9:8
- Information highway, 14:13
- Organization meeting, 1:21,24-6
- Radio Canada International, 2:15-7; 3:17,31
- Radio Canada International, mandate and funding, witnesses, 3:17; 5:27
- Staffed Lightstations, study, hearings, British Columbia, 5:11-2,21-2,37
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study
- Cable television, programming, 24:8-9
- Cleartnet Communications Inc., background information, 33:11-2,21
- Committee, visits, Washington, London and Tokyo, 16:25-6
- Information highway, convergence of technologies, 30:15
- Telecommunications
  - Canadian carriers, 16:37; 31:19-20,27; 33:21
  - CRTC, role, 16:50
  - Industry, financing, 31:25
  - Wireless communication services, 24:19-20; 30:15; 31:20; 33:12-3,22
- Witnesses, Minister of Transport, 5:39

**ROBERTSON, Hon. Brenda Mary, Senator**

- Atlantic provinces, regional air service, 9:20-2
- Railways, Eastern Canada, CN and CPR merger, proposal, 9:19

**ROBICHAUD, Hon. Louis-J., Senator**

- Organization meeting, 1:22

**Rodocanachi, John, Transport Department**

- Bill C-38, 12:6-11

**Rogers Communications Inc.**

- Rogers Cable, background information, 24:5; 31:12-3
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 24:4-25

**Roscoe, Elizabeth, Canadian Cable Television Association; Quebec Cable Television Association**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:52-4,66

**Route Canada**

- Employees, pensions, 27:22-3,33,36

**ROUX, Hon. Jean-Louis, Senator**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 20:25; 21:28,29-30; 23:26,67

**Rowswell, Mark (Dashan)**

- Chinese-English language lessons, Radio Canada International, 2:17

**Rules of the Senate of Canada, July 1993**

- Section 29(1) - Tabling of documents, 17:5
- Section 87(ij) - Transport and Communications, 17:5

**Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises—Suite****Satellites utilisés, accès et capacité—Suite****Programmation américaine et étrangère—Suite**

- Via satellites internationaux, accès et politique, 14:20-1; 17:18-20

**Programmation canadienne****Via satellites américains**

- Exportations, impact économique, 19:15,24-5; 22:28; 23:19,20; 26R:38-9
- Incompatibilité technologique, 15:11,15; 17:16; 18:32, 39-40; 19:6-7,16; 20:11,32-3,34-5; 22:33; 26R:36
- Proposition, matériel nécessaire, 19:4-5,12-4,15-6,22-3, 27-8,31-2; 26R:23
- Via satellites canadiens, exclusivité, 15:6-7; 17:9,10,14-5; 18:25,27,66; 21:10,59,64; 22:15,27; 26R:11,35,36,37
- Contenu canadien, 17:15-6; 18:25-6,32,33,71-2
- Licence, imposition, 18:70,71,81-2; 19:15,16; 20:22-3; 21:67
- Exemption, ordonnance, critère, 17:15,26; 18:55; 26R:2,3, 9,10,11
- Expressvu, engagement, 18:11,23,27,61,66; 26R:23
- Technologie et matériel employés
- Antennes paraboliques, grandeur, capacité et coûts, 14:10; 18:7,36; 19:5-6; 20:11; 23:28; 26R:23
- Équipement actuel, modification technique, 19:12-4,31
- Versus faisabilité économique, 19:22-3; 21:13; 22:30
- Normalisation et standardisation, 21:51-2; 22:33-4
- Soucoupe unique à double alimentation, 19:4-5,13,27,31-2; 21:50; 22:30
- Téléphone cellulaire, large bande, équivalent, 21:52
- Compression vidéo numérique, 15:7; 18:61; 20:30; 26R:1,23
- Anik E1 et E2, satellites canadiens, 18:36-7
- Canaux et bandes utilisés, 18:25,26,27,33,37-8; 26R:36
- Coûts et durée de vie, 18:24,39; 26R:36
- Géostationnaires, couverture et emplacement, 18:25,28, 39-40,71; 26R:22,23
- Panne, système auxiliaire, 17:19; 18:28,38-9,71
- Câblodistributeurs, usage, 23:24,28-9,54
- Image, qualité, 18:37; 19:14
- SRD analogique, remplacement, 18:61,69; 23:28
- Télévision numérique, mise en place, 20:30-1
- Normes, élaboration, MPEG 2, choix, 20:31-2
- Technologie provisoire, système commun, 20:33-4
- Incompatibilité technologique, 15:11,15; 17:16; 18:32,39-40; 19:6-7,16; 20:11,32-3,34-5; 21:13,34,48,50-1; 22:33; 26R:36
- Télévision, stations locales, réception
- Antennes ou câble nécessaires, 23:72-3
- Commutateurs bipolaires et télécommandes, 23:70,73-4
- Technologie et matériel employés
- Voir plus haut sous
- Satellites utilisés, accès et capacité
- Télévision à la carte, programmation
- Concurrence
- Câblodistributeurs, abonnés, comparaison, 23:29,33-4,39,66; 26R:20,32
- Souveraineté culturelle, non favorisée, 21:34-5,38-9
- Distribution
- Accès, disposition, 20:15; 23:31-2,34,39; 26R:21-2
- Câblodistributeurs, différentes, 21:32,54-5,56-7
- Identiques, demande, 18:33-4,70; 21:31,32,47,55

**Sabia, Michael, Canadian National**  
Bill C-89, 27:56-8,60,62-7,72

# SAGIT

*See*

Sectoral Advisory Group on International Trade

# St. Aubin, Len, Industry Department

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 17:15

# ST. GERMAIN, Hon. Gerry, Senator

Grain industry, Western grain farmers, 9:14

Lightstations, West Coast, 9:30

Western grain transportation, Crow Benefit, 9:14

# Salloum, Fares F., BC Tel, BC Telecom Inc.

Telecommunications, Canada's international position, study, 16:50,52-3

# Samson, Yvon, Federation of Francophone and Acadian Communities in Canada

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 21:24-7

# SARDeC

*See*

Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs

# Satellites

American direct-to-home satellites

Availability, Canadian use, 14:20-1; 16:39-40; 24:24

Pay-per-view, American and Canadian services, proposal, 29:12

Canadian direct-to-home satellites, unavailability, 14:20-1; 16:40

Digital video compression, use, 14:21; 15:7

Anik, Canadian satellites, 18:24-5,33,37-8; 26R:33

Broadcasters, 18:38

Cancom, analogue DTH, replacement, 18:61,68-70

Digital television broadcast, delivery, 20:30-1

Standards, international elaboration, 20:31-2

MPEG 2, choice, 20:31

Image, quality, 18:37; 19:14

Direct-to-home (DTH) satellite services

Availability, 16:39-40; 35:6

Canadian content

Availability, 29:11; 30:15-7; 34:11; 35:23

CRTC hearings, 24:25; 29:11; 30:8; 34:11; 35:6; 36:22

Funding, proposals, 30:16-7

Rules, comparison with other providers, repercussions, 29:10-1; 30:15-7; 34:11; 35:23

Cabletelevision, Canadian and American specialty channels, number allowed, comparison, 28:12; 29:10-1; 30:15-7; 34:11; 35:21,27-8

Video on demand, 28:12; 29:11

Canadian programming, transmission on Canadian satellite, 24:11; 29:12

Transmission on American satellite, 17:16; 29:12

Channels, number, 29:11

Competition, 16:39-40; 24:10-1,25; 29:10; 34:10-1

Cost, 16:39-40; 24:10

Pay-per-view, 24:10; 29:11-2

Picture quality, 29:10

Regulation, 24:24

# Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises—*Suite*

Télévision à la carte, programmation—*Suite*

Distribution—*Suite*

Accès, disposition—*Suite*

Distribution via autres entreprises de distribution, 18:52-4; 20:5; 21:31-3,37; 23:30

TC propriété d'une entreprise SRD, refus, craintes, 18:44; 21:32,50,53-4,55-6

Câblodistributeurs, omission, désavantage concurrentiel, 23:54-5,58-9,61-2

Compagnies actuelles existantes, 18:41; 21:32-3,46; 22:18, 19; 23:56

Couverture géographique, 21:44,45,53; 23:30-1

Émissions, choix, étendue limitée, 21:34

Via satellites américains et étrangers, permission, intrusion, 18:30-1,32-3,64-5,66-7,70-1,77,80; 19:21-2

Câblodistributeurs, comparaison, 18:64,70; 21:47; 23:24-5

Coûts moindres, justification, 21:35

Lutte, mécanisme conjoint, exemples, 21:9-10,14

Programmation canadienne

Contrôle, craintes, 20:23-4,26-7

Isolément et baisse, craintes, 21:8,9,15,17-8

Proposition, 19:15-6; 20:15,21; 26R:38

Rejetée, 19:41

Satellites canadiens, utilisation non favorisée, 21:34-5,39

Valeur et retombées, estimation, 19:24-7

Services spécialisés, disparition, risque, 20:20

Recommandation, 26R:38,44

Droits de diffusion exclusifs, achat

Droits américains, studios, films, diffusion

Coûts et prix, influence, 18:43-4,51; 19:19; 20:14;

21:40-1,46-8; 26R:31-2,34

Refus, 19:18,19; 21:33,40-1,45; 26R:31

Droits canadiens-américains

Contrats séparés, 19:18,19; 21:41; 23:14; 26R:34

Secret commercial, 22:26

Entente en même temps, 19:19; 21:40,41-2; 23:14; 26R:34

Droits canadiens non exclusifs, 19:17-8; 26R:31

Applicabilité questionnée, 22:24-5; 23:14-6,21

Licence, condition, 18:51; 20:14-5; 22:25; 23:21-2,31,38

Contournement, possibilité, 21:33,42-3; 22:24; 23:40-1; 26R:30-1,35

Recommandation, 23:9,38; 26R:31

Studios américains, respect, difficultés, 22:25; 26R:34

Droits nord-américains, 19:16-7; 26R:30

Barrière réglementaire législative, 26R:35

Émissions étrangères au Canada, 18:87; 22:25

Distribution, contrats, perte, 18:59-60

Industrie culturelle, effet, 18:43; 20:14; 26R:31

Marché américain, concession sans contrepartie, 18:43,44, 45,51,54,56-8,79-80; 20:13-4; 21:38,40; 22:25; 23:21, 61; 26R:30

Marché canadien distinct

Appréciation, manque, 18:44,45,46,51,57; 20:13,14,15; 21:33,34; 22:29; 23:14

Respect, 22:25; 23:21

Marché, incitation, facteurs, 23:15,38-9,40

Télévision payante, comparaison, 18:42; 19:18-9; 21:33,46; 22:29; 23:15; 26R:32-4

Équipements, incompatibilités technologiques, 21:34,48,50-1



**Satellites—Cont'd****Direct-to-home (DTH) satellite services—Cont'd**

Rural Canada, access, 16:39-40

Services, selection from same satellites as cable television, 29:11

United States, comparison, 29:10

French telecommunication satellite, access, 17:18,19-20

Global positioning systems, 14:19-20; 33:14-5

Industry, evolution, 33:20

Innuksuk et Naaklavik II, interactive satellites, 21:6

International global satellites, governmental policy, 17:18-9

Broadcasting and telecommunication, difference, 17:20; 18:29

Mobile services via satellite, 14:5-6,13,20

Nationality of satellite, nationality of programming, 24:11; 29:12

Personal locator beacons, 5:64; 33:14-5

Technology, 16:51; 33:14-5

Telesat Canada, 16:41; 28:26-7

Telesat Mobile, 33:14

*See also*

Direct-to-Home satellites, distribution undertakings

**Sauvageau, Florian, Université Laval**

Biographical notes, 4:4,8

Radio Canada International, mandate and funding, 4:4-8,14-7, 19-22

**Scarth, Robert, Canadian Association of Broadcasters**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:68-9,72-4,76

**Search and rescue**

Global positioning systems, 14:19-20; 33:14-5

Personal locator beacons, 5:64-5; 33:13-5

Rescue coordination centres, integrated system, 5:45-6,62-3, 65-6

Shipping, EPIRBs, 5:64-5

**Sectoral Advisory Group on International Trade (SAGIT)**

Cultural objectives preserved, 20:6,7

**Shaw, Dan, Researcher, Library of Parliament**

Agenda, future business, 16:12-4,26-7

Radio Canada International, mandate and funding, 4:14

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:26-7

**Shipping***See*

Marine transportation

**Shulman, Randi, Transport 2000**

Bill C-89, 27:81-7

**Simmonds, Robert C., Clearnet Communications Inc.**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 33:4-15,18,20-7

**Simon, Andrew, former Executive Director, Radio Canada**

International (personal presentation)

Biographical notes, 3:25-7

Radio Canada International, mandate and funding

Discussion, 3:25-33

Recommendations, 3:31-3

Return as witness at later time, request, 3:32

**Satellites de radiodiffusion directe (SRD), distribution, entreprises—Suite****Télévision à la carte, programmation—Suite**

Fonctionnement, explication, films en consigne, 23:15,21; 26R:33-4

Facturé si utilisé, 18:36,59; 19:14-5,22; 21:45; 23:31,39

Licences, 17:9,12,20; 20:14-5,16; 21:31,32,33,58; 22:25, 29; 23:9,20,22,54,56,76

Application, règles

Câblodistributeurs, différentes, 21:32,54-5,56-7

Identiques, demande, 18:33-4,70; 21:31,32,47,55

SRD, règles distinctes et uniformes

Catégorie spéciale, mise en doute, 22:11-2

Demande, 23:8,9,11,23,30,32-3,76; 26R:20-1

Contribution financière exigée, 17:30; 18:73; 20:5-6,10;

21:58-9; 23:17,20-1; 26R:28-9

Durée, 22:19

Seuil maximal, 20:6; 21:35-6; 22:11,18-9

Seuil minimal de 5%, 18:17,81; 19:29; 20:16; 21:36,37, 39-40,53-4,55,57; 22:18; 23:62-3

Seuil plus élevé, demande, 20:6,7,8,12-3; 23:8-9,63

Variable selon les services, 20:18; 21:61; 23:8

Langues, condition, 17:31; 18:16-8; 21:26,27,30,62;

23:56-7; 26R:21,27-8

Refus, pouvoir, 21:54,56-7; 22:24

Viabilité économique, condition, 23:31-2,34; 26R:21-2

Recommandation, 26R:22,43,44

Monopoles régionaux, créateurs, 18:74; 23:30-1

Politique isolée, craintes, 21:36

Produits vidéo, projection financière, comparaison, 19:29-30; 26R:20

Propriété, intégration verticale, craintes, 20:5,14; 22:29;

23:15,21,64

Tarifs, craintes

Baisse, concurrence, avantage, 23:31

Entreprises de TC propriétaire d'une entreprise SRD, 20:5,7

Supérieurs, 18:44,51,53-4; 21:34,46-7; 23:20

Télévision numérique, tremplin, 20:30-1

*Voir aussi plus haut*

Contenu canadien

Concurrence et concurrents

*Voir aussi*

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

Expressvu

Power DirecTV

**Sauvageau, Florian, Université Laval**

Notes biographiques, 4:4,8

Radio-Canada International, mandat et financement, 4:4-8, 14-7,19-22

**Scarth, Robert, Association canadienne des radiodiffuseurs**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:68-9,72-4,76

**Sécurité ferroviaire, Loi**

Référence, 5:40

**Shaw, Dan, attaché de recherche, Bibliothèque du Parlement**

Agenda, travaux futurs, 16:12-4,26-7

Radio-Canada International, mandat et financement, 4:14

**Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs (SARDeC)**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 21:57-71

**Spicer, Keith, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission (personal presentation, issue 6)**

Biographical notes, 6:4,15

Communications and Culture, House of Commons Standing Committee, testimony, 22:5

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 22:5-15,17,19-24, 27-45

Testimony, references, 17:20,23; 18:16,78,79; 19:39,40; 23:5; 26R:13-4

Radio Canada International, mandate and funding

Position, 6:4-24

Recommendations, 6:8-24

**SPIVAK, Hon. Mira, Senator (Acting Chairman, issue 33)**

Agenda, future business, 1:34,37,39-40; 10:17-9; 16:8, 10-2,14,19-20,22-4

Agenda and Procedure, Subcommittee, meeting, May 25, 1994, report, 5:84,87

Air transport, 5:76,78-9

Airports

Montreal airports, 10:12

Toronto airports, 10:11-2

Bill C-89

Adoption, 27:25

Canadian National

Commercialization

Cost benefit analysis, 27:79-80

Directors, appointment, compensation, 27:71

Head office, 27:16,88-90

Job creation, effect, 27:70-1

Lines

Abandonment, Western Canada, grain farmers, impact, 27:16

Churchill line, 27:16,18,88

Government, maintenance of service, cost, 27:16,18

Network, comparison with other countries, 27:18-9

Ports, repercussions, 27:88

Shortlines, 27:16

Personnel, 27:71

Purpose, 27:80

Rail infrastructure, sale, 27:16,18-9,42,65-8

Rail yards and repair depots, 27:16,71

Shares, issuance and sale, 27:25,28-9,65,71

Competition, trucking, 27:42,86

Competitiveness, 27:42

Financial situation, 27:42,71

Offers to purchase, 27:36

Personnel, 27:71

Witnesses, list, discussion, 27:88

CBC

Mandate, 15:7-8

Programs, broadcast on more than one service, 2:27

Role in the future, 15:7-8

Coal

Industry, environmental concerns, 7:13,16-8,22

Reserves, 7:20

**Shaw, Dan, attaché de recherche, Bibliothèque du Parlement—Suite**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:26-7

**Shulman, Randi, Transport 2000**

Projet de loi C-89, 27:81-7

**Simmonds, Robert C., Clearnet Communications Inc.**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 33:4-15,18,20-7

**Simon, Andrew, ancien directeur-général, Radio-Canada International (présentation personnelle)**

Notes biographiques, 3:25-7

Radio-Canada International, mandat et financement

Discussion, 3:25-33

Recommandations, 3:31-2

Retour comme témoin plus tard, demande, 3:32

**Société de développement du Cap-Breton (DEVCO)**

Charbon, mines, 7:22-3

Privatisation, 7:21-2

**Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs (SARDeC)**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 21:57-71

**Société Radio-Canada (SRC)**

*As It Happens*, 1:28

Association canadienne des radiodiffuseurs, position, 29:13, 16-7,19-20

Budget, 2:27

Réductions, 1:27,29-31; 2:23,27; 3:11-3,17,27-8,30-1; 4:9-10,16; 14:20

CBO Radio Ottawa (réseau anglais), Jennifer Frye et Richard Cléroux, commentaires sur les priorités du Comité sénatorial des Transports et des communications, 11:6-7,12

Chambre des communes, comité, étude, 15:9,16

Diffusion locale, abandon, proposition, 29:13,16

Émissions

Diffusion sur plus d'un service, 2:27-8

Nouvelles et affaires publiques, émissions, 1:28; 2:25; 4:14,16

Émissions nationales, importance,

29:13,15-6

Services dans les régions septentrionales, 29:16

Services en langue anglaise, 29:13,15-6

Services en langue française, 29:16

Évaluations, 1:27; 29:13,20

Financement, 6:13; 15:7-9,13

Gouvernement, politique, 2:9

Gouvernement

Attitude, 3:18; 6:13; 15:13

Gouvernement libéral, politique, 2:9-10; 15:13

Home Box Office, messages publicitaires, 29:12

Information de base, 15:8-9

Mandat, 2:11-2; 3:16; 6:11; 15:7-8

*Newsworld* (réseau anglais), nouvelles et affaires publiques, émissions, 4:16; 6:16

Politiciens, attitude, 6:13

Radio, 29:13,16

Radiodiffusion via satellites, 15:7-8; 18:38



**SPIVAK, Hon. Mira, Senator (Acting Chairman, Issue 33)—Cont'd**  
 Committee, budget  
   Approval, process, 5:25  
   National Transportation Act Review Commission, Report, study, 5:33-4,38  
   Legislative budget, 5:29  
   Staffed Lightstations, study, 5:13,16,20,22,22-4,37,40,68, 85-7  
 Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review  
   Canadian content, 22:30-1; 23:19  
   Competition and competitors, concentration issue, 23:37-40  
   CRTC, powers, debate, 23:80  
   Financial contribution, 23:63,65-6  
   Licences, exemption order, 21:48-9; 23:18-9  
   Pay-per-view television, 22:25,29; 23:20-1  
   Satellites used, access and capacity  
     Grey market, 22:30,31  
     Technology and hardware used, 21:13,48,50-1  
   Study, 16:24  
 Highways and roads  
   Subsidies, 9:28-9; 27:16,42,65-7  
   Traffic, environmental impact, 9:28-9  
 Lightstations  
   Automated aids to navigation, failure rate, 5:52  
   Destaffing/Automation, Canadian Coast Guard, consultations, 10:23  
 National Transportation Act Review Commission, Report  
   Canada-United States bilateral air transport agreement, 5:76  
   High-speed trains, 7:36-7  
   Information highway  
     Canadian ownership and control, 14:8  
     Network of interconnected networks, cost, 14:7-8  
   Television, 15:7-8  
   Railway transportation of coal, coal industry position, 7:14-5; 9:28-9  
 Radio Canada International  
   Administration, responsibility, 6:15-6  
   Funding, sources, 2:27-8; 4:16; 6:15,17  
   Importance, international awareness of Canada, promotion, 2:13  
   Listeners, number, 4:14  
   Mandate, 2:13  
   Position, 2:14; 6:15  
   Privatization, 6:15  
   Programs, news and current affairs, 6:15-6  
   Protection, 6:15  
   Specialization, 2:17  
 Railways  
   Grain transportation, 16:8,19; 27:16  
   Lines, abandonments, 16:14; 27:16  
   Rail infrastructure  
     Highways and trucking, subsidies, comparison, 9:28-9; 27:16,18,42,65-7,86  
     Track and roadbed, sale, 27:16,18-9,65-8,86  
 Staffed lightstations, study  
   Budget, 5:13,16,20,22,22-4,37,40,68,85-7; 11:24-6,28-30  
   Hearings, British Columbia, 7:37; 10:23-5; 11:14-6,25,28-30  
 Telecommunications, Canada's international competitive position, study  
   Broadcasting  
     Canadian content, 24:20-1; 28:25-6; 29:17  
     Private over-the-air television stations and networks, 29:9-10

# **Société Radio-Canada (SRC)—Suite**

Rôle à l'avenir, 6:16; 14:16-7; 15:7-9,15-6  
 Sénateurs, positions, 1:27; 3:18-9  
 Service international, obligation de fournir, interprétation, 1:29; 2:12; 3:11,15-7,25; 4:13,24; 6:22; 8A:23  
 SRD, services, messages publicitaires, 29:12-3  
 Télévision  
   Émissions, commentaires, 2:29-30; 3:13; 6:13-4  
   Financement, 15:9  
   Information de base, 15:8-9  
   Programmation canadienne, préservation, 14:16; 15:7-8  
   Publicité, augmentation, 6:13; 15:9  
*Voir aussi*  
 Radio-Canada International

# **Sociétés d'exploitation régionales Bell (RBOC)**

Information de base, 16:35; 24:7; 28:14,17; 30:6,20; 32:10; 33:18; 36:8,22; 37:5

# **Spicer, Keith, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (présentation personnelle, fascicule 6)**

Communications et culture, Chambre des communes, Comité permanent, témoignage, 22:5  
 Notes biographiques, 6:4,15  
 Radio-Canada International, mandat et financement  
   Position, 6:4-24  
   Recommandations, 6:8-24  
 Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude 22:5-15,17,19-24,27-45  
 Témoignage, références, 17:20,23; 18:16,78,79; 19:39,40; 23:5; 26R:14

# **SPIVAK, honorable Mira, sénateur (présidente suppléante, fascicule 33)**

Aéroports  
   Montréal, 10:12  
   Toronto, 10:11-2  
 Agenda, travaux futurs, 1:34,37,39-40; 10:17-9; 16:8, 10-2,14,19-20,22-4  
 Camionnage, sécurité, 16:14,20  
 Charbon  
   Industrie, environnement, préoccupations, 7:13,16-8,22  
   Réserves, 7:20  
 Chemins de fer  
   Céréales, transport, 16:8,19; 27:16  
   Infrastructure ferroviaire  
     Autoroutes et camionnage, subventions, comparaison, 9:28-9; 27:16,18,42,65-7,86  
     Voies ferrées et emprise, vente, 27:16,18-9,65-8,86  
   Lignes, abandons, 16:14; 27:16  
 Chômage, création d'emplois, 27:70-1  
 Comité, budget  
   Approbation, processus, 5:25  
   Budget législatif, 5:29  
   Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 5:33-4,38  
   Phares gardés, étude, 5:13,16,20,22,22-4,37,40,68,85-7  
 Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport  
   Autoroute de l'information  
     Propriété et contrôle canadiens, 14:8  
     Réseau de réseaux interconnectés, coût, 14:7-8

- SPIVAK, Hon. Mira, Senator (Acting Chairman, Issue 33)—Cont'd**  
 Telecommunications, Canada's international competitive position, study—*Cont'd*  
 Cable television  
 Industry, 16:41; 29:9  
 Programming, Canadian content, 24:20-1  
 Information highway  
 Convergence of technologies  
 Bureau of Competition Policy, role, 30:22-3; 34:16-7  
 CRTC, role, 31:11-2; 34:16-7  
 Jobs, creation, losses, 28:25; 30:22-3; 34:16  
 Universal switched broad band network, broad band connection to the home, competition to provide access, 24:21-2; 28:27; 29:17-9  
 Interactive multimedia services, Canadian content, 16:36; 24:20; 28:12,25-6; 30:22; 31:11-2  
 Internet, 24:20  
 Satellites, 29:12  
 Telecommunications  
 Canadian carriers  
 Broadcasting services, production or distribution, 16:41  
 Canadian ownership and control, 16:41  
 Foreign ownership, rules, 31:13  
 Foreign-owned carriers, comparison, 16:33-4,37,41  
 Industry  
 Competition, 24:14-5; 31:11; 34:16-7  
 Financing, 31:23; 33:24-5  
 Services  
 Cross-subsidies, effects, 28:15-6  
 International services, 32:15-6  
 Local services, 28:14-6,20  
 Long-distance services, 30:21  
 Teleglobe, monopoly, review, 28:25  
 Wireless communication services, 33:13,24-8  
 Witnesses, review and reply to questions prepared by Committee researcher, 30:24  
 Telecommunications, Canadian carriers, Canadian ownership and control, 14:8  
 Telecommunications Act, Senate pre-study, 14:8  
 Truck safety, 16:14,20  
 Unemployment, job creation, 27:70-1  
 Witnesses, Minister of Transport, 5:39
- Sprint**  
 Background information, 32:10,21; 36:5,7,9,17-8,20-1; 37:16-7
- Sprint Canada Inc.**  
 Background information, 31:4-7,9-10,14-7,19-29; 32:4  
 Sprint, alliance, 30:19; 31:4-7,9-10,14-7,24-7; 32:4; 36:17; 37:16  
 Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 31:4-29
- Staffed Lightstations, study**  
 British Columbia politicians, support, 5:8,22,50-1  
 Budget, 5:6,8-24,35-8,40-1,68-9,84-8; 11:3,6,12-6,19-30  
 Canadian Coast Guard, presentation, 5:43,47-8  
 CBC *Newsworld*, video presentation of broadcast of June 8, 1944, 7:4,37
- Hearings**  
 British Columbia  
 Cancellation or postponement, 11:3-4,6-8,12,20-3,25-6, 28-31
- SPIVAK, honorable Mira, sénateur (présidente suppléante, fascicule 33)—Suite**  
 Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport—*Suite*  
 Autoroute de l'information—*Suite*  
 Télévision, 15:7-8  
 Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien, 5:76  
 Trains à haute vitesse, 7:36-7  
 Transport ferroviaire du charbon, industrie de charbon, position, 7:14-5; 9:28-9
- Phares**  
 Aides à la navigation automatisés, taux de pannes, 5:52  
 Retrait du personnel/automatisation, Garde côtière canadienne, consultations, 10:23
- Phares gardés, étude**  
 Audiences, Colombie-Britannique, 7:37; 10:23-5; 11:14-6,25, 28-30  
 Budget, 5:13,16,20,22,22-4,37,40,68,85-7; 11:24-6,28-30  
 Programme et procédure, sous-comité, réunion le 25 mai 1994, rapport, 5:84,87
- Projet de loi C-89**  
 Adoption, 27:25
- Canadien National**  
 Compétitivité, 27:42
- Commercialisation**  
 Actions, émission et vente, 27:25,28-9,65,71  
 But, 27:80  
 Directeurs, nomination, compensation, 27:71  
 Emplois, création, effet, 27:70-1  
 Gares de triage et dépôts de réparation, 27:16,71  
 Infrastructure ferroviaire, vente, 27:16,18-9,42,65-8
- Lignes**  
 Abandons, Ouest du Canada, cultivateurs céréaliers, répercussions, 27:16  
 Chemins de fer sur courte distance, 27:16  
 Churchill, ligne, 27:16,18,88  
 Gouvernement, maintien du service, coût, 27:16,18  
 Ports, répercussions, 27:88  
 Réseau, comparaison avec d'autres pays, 27:18-9
- Personnel, 27:71**  
 Rentabilité, analyse, 27:79-80  
 Siège social, 27:16,88-90
- Concurrence, camionnage, 27:42,86**  
 Offres d'acquérir, 27:36  
 Personnel, 27:71  
 Situation financière, 27:42,71  
 Témoins, liste, discussion, 27:88
- Radio-Canada International**  
 Administration, responsabilité, 6:15-8  
 Auditeurs, nombre, 4:14  
 Émissions, nouvelles et affaires publiques, 6:15-6  
 Financement, sources, 2:27-8; 4:16; 6:15,17  
 Importance, connaissance internationale du Canada, promotion, 2:13  
 Mandat, 2:13  
 Position, 2:14; 6:15  
 Privatisation, 6:15  
 Protection, 6:15  
 Spécialisation, 2:17
- Routes et autoroutes**  
 Subventions, 9:28-9; 27:16,42,65-7,86  
 Transport routier, répercussions environnementales, 9:28-9



**Staffed Lightstations, study—Cont'd****Hearings—Cont'd****British Columbia—Cont'd**

Dates, 5:5,19-21,34,37; 7:3,37; 10:3,5,20-1,24; 11:3,6,8-9

Lighthouses, visit, itinerary, 5:8,11-3,15-6,18-9,22; 10:3,20-5; 11:9,14,16-7

Helicopter, rental, 11:14,16-7,24

Senators, travel, 5:7,35-6,85-7; 7:4; 10:3,5,20-1,24; 11:3,6,9

Staff members, travel, 5:7,35-6,86,88; 10:5,20-1; 11:9

Translation services, 5:11; 11:12-6,19-20,27

Cost, 11:12-4,16,19-21,23-5,27-9

Transport Department/Coast Guard aircraft, use, possibility, 5:10,36,68; 10:5,20-1

Travel, cost, 5:6,10,20,35,85; 11:3,6,12,14,16,19,22-4

Use of travel points, proposal, 5:5,10,13,16,22,35-6,85-7; 11:16

Witnesses, 5:11,13-9,21-2; 11:8-12,19-20,22,25-8,31

East Coast, 11:19-20,24-5,27

Newfoundland, 5:16-7,23

Nova Scotia, 5:16

Ottawa, 5:15-23

Library of Parliament, *Lightstation Destaffing*, 5:8,15

Mandate, 5:14-5,17,21-2,37,54,56; 11:8,18-20,24-6,28

Steering Committee, recommendations, June 7, 1994

Committee's visit to British Columbia to take the form of a fact-finding mission and not the form of public hearings and that the fact-finding mission not exceed five days including travel for Senators to British Columbia, 7:3

Delegation to British Columbia consist of three Conservative members and two Liberal members of the Committee, 7:4

Final decision on how to proceed with study after hearing Minister of Transport and after obtaining details regarding the time, form and location of the Coast Guard's announced consultations with respect to the process of destaffing lightstations, 7:3

Interim report, presentation before the Senate rises in June, 8:3

Minutes to be amended to increase from three to five the number of members to participate in the trip to British Columbia, 5:7,87

Steering Committee, recommendations, October 26, 1994  
Amount be left in the budget for travel to the East Coast, 10:5,20

Clerk of the Committee and the Researcher to accompany the members on the mission to British Columbia, 10:5,20

Coast Guard be asked to provide transportation to members for visits to remote lightstations such as Nootka and Pointer Light, 10:5,20

Committee would not place any notices in the media with respect to its mission, 10:5,20

Deputy Chairman would preside over the mission and meetings, 10:5,20

Group of five members of the Committee travel to British Columbia during the week of November 21, 1994, 10:5,20

Trip take the form of an informal fact-finding mission and any meetings with groups or individuals would not constitute formal hearings of the Standing Committee on Transport and Communications, 10:5,20

Steering Committee, recommendation, November 16, 1994, 11:3,8,12,19-20,22,25-6,28-30

**Stanbury, William, University of British Columbia**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 28:4-29

**SPIVAK, honorable Mira, sénateur (présidente suppléante, fascicule 33)—Suite**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude

Concurrence et concurrents, concentration, 23:37-40

Contenu canadien, 22:30-1; 23:19

Contribution financière, 23:63,65-6

CRTC, pouvoirs, débat, 23:80

Étude, 16:24

Licences, exemption, ordonnance, 21:48-9; 23:18-9

Satellites utilisés, accès et capacité

Marché gris, 22:30,31

Technologie et matériel employés, 21:13,48,50-1

Télévision à la carte, 22:25,29; 23:20-1

**SRC**

Émissions, diffusion sur plus qu'un service, 2:27

Mandat, 15:7-8

Rôle à l'avenir, 15:7-8

**Télécommunications, Canada, position internationale**

concurrentielle, étude

Autoroute de l'information

Convergence des technologies

Bureau de la politique de la concurrence, rôle, 30:22-3; 34:16-7

CRTC, rôle, 31:11-2; 34:16-7

Emplois, création, pertes, 28:25; 30:22-3; 34:16

Réseau commuté universel à large bande, connexion à large bande à la maison, 24:21-2; 28:27; 29:17-9

Internet, 24:20

Services interactifs multimédias, contenu canadien, 16:36; 24:20; 28:12,25-6; 30:22; 31:11-2

**Radiodiffusion**

Contenu canadien, 24:20-1; 28:25-6; 29:17

Télévision en direct, stations et réseaux privés, 29:9-10

**Satellites, 29:12****Télécommunications****Industrie**

Concurrence, 24:14-5; 31:11; 34:16-7

Financement, 31:23; 33:24-5

**Services**

Interfinancement, effets, 28:15-6

Services internationaux, 32:15-6

Services interurbains, 30:21

Services locaux, 28:14-6,20

Services de communication sans fil, 33:13,24-8

Téléglobe, monopole, examen, 28:25

**Transporteurs canadiens**

Propriété et contrôle canadiens, 16:41

Propriété étrangère, règles, 31:13

Radiodiffusion, services, production ou distribution, 16:41

Transporteurs étrangers, comparaison, 16:33-4,37,41

**Télévision par câble**

Industrie, 16:41; 29:9

Programmation, contenu canadien, 24:20-1

Témoins, examen et réponse aux questions préparées par le chercheur du Comité, 30:24

Télécommunications, Loi, étude préalable par le Sénat, 14:8

Télécommunications, transporteurs canadiens, propriété et contrôle canadiens, 14:8

Témoins, ministre des Transports, 5:39

Transports aériens, 5:76,78-9

**Stentor Alliance**

- Alliance with MCI, 16:37; 30:19; 31:5,16; 34:4; 36:15-7; 37:18-9,22,25
- British Telecom, 36:15; 37:19
- Background information, 16:33-7,41,43,48-9,51; 28:10,13
- Beacon Initiative, 16:38-9; 24:22; 31:13; 34:7-8,14; 35:26,31
- Cultural and economic initiatives, 16:33,36
- Investment on electronic highway, amount, 4:19
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:30-53

**Stentor Telecommunications Policy Inc.**

- Telecommunications, Canada's international position, study, 37:4-28

**Stikeman, Elliott, Barristers & Solicitors**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, legality, opinion, 23:12; 26R:15-6

**STRATTON, Hon. Terrance R., Senator**

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 24:12-4

**Stursberg, Richard, Canadian Cable Television Association**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:55-67
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 35:20-35

**SYLVAIN, Hon. John, Senator**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review
- Canadian content, 22:27-8,29
- CRTC, powers, debate, 23:22-3
- Expressvu, 22:45
- Licences, issuing process, 17:24-5
- Exemption order, 22:28-9; 23:22
- Satellites used, 17:15-6; 22:26-7; 23:73
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 16:51-2; 24:23-5

**Tacit, Christian, TeleBermuda International Limited**

- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 32:21-2

**Tassé, Roger, Direct-to-Home Satellite Policy Review Panel**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:11-3,17-8,22-3,27

**TeleBermuda International Limited**

- Background information, 32:4-5,9,11-4
- Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 32:4-22

**Telecommunications**

- Canada, regulatory framework, 16:31-2; 28:21; 30:12,14,23-4; 34:6
- Canadian carriers
- AGT, 36:18
- Bell Canada, 30:17-8; 31:18-9; 34:11-2,37; 35:17; 36:4-5,7-9,13,15-6,19,22-4,28; 37:26

**Sprint**

- Information de base, 32:10,21; 36:5,7,9,17-8,20-1; 37:16-7

**Sprint Canada Inc.**

- Information de base, 31:4-7,9-10,14-7,19-29; 32:4
- Sprint, alliance, 30:19; 31:4-7,9-10,14-7,24-7; 32:4; 36:17; 37:16
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 31:4-29

**SRC**

- Voir*
- Société Radio-Canada

**SRD**

- Voir*
- Satellites - Satellites de radiodiffusion directe, services
- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

**SRPOC**

- Voir*
- Systèmes de radiodiffusion de pointe du Canada

**Stanbury, William, University of British Columbia**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 28:4-29

**Stentor Alliance**

- Alliance avec MCI, 16:37; 30:19; 31:5,16; 34:4; 36:15-7; 37:18-9,22,25
- British Telecom, 36:15; 37:19
- Beacon Initiative, projet Sirius, 16:38-9; 24:22; 31:13; 34:7-8,14; 35:26,31
- Information de base, 16:33-7,41,43,48-9,51; 28:10,13
- Investissement pour l'autoroute électronique, montant, 4:19
- Projets culturels et économiques, 16:33,36
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:30-53

**Stentor Telecommunications Policy Inc.**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 37:4-28

**Stikeman, Elliott, Barristers & Solicitors**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, légalité, opinion, 23:12; 26R:15-7

**STRATTON, honorable Terrance R., sénateur**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 24:12-4

**Stursberg, Richard, Association canadienne de télévision par câble**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:55-67
- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 35:20-35

**Subventions au transport des marchandises dans la région**

- Atlantique, Loi
- Références, 9:14,16-8



**Telecommunications—Cont'd****Canadian carriers—Cont'd****Broadcasting services, production or distribution**

Broadcasting licence, 16:34,36-7,41-3,48,50,52; 35:21; 37:18

Canadian content, 16:33,49; 35:21-2,32-3; 36:21,24

Competition with cable television, 16:32,34,36-7,41-3, 45-8,50,52; 24:6,12-3,22,24; 28:28; 29:18; 34:27; 35:20-33; 36:5-17,29; 37:9-10,12-6,18-20,22-9

CRTC hearings, 30:8; 34:7-8

Low density small communities, special rule, 16:44-5; 28:28-9

Northwest Tel, situation, 16:44-5; 28:27-9

Rules, establishment, importance, 24:6,8,10-1,16-7,22-4; 28:4,18; 35:21-2

Stentor, cultural and economic initiatives, 16:33,36

Structural separation, proposals, 24:12-3; 35:22,33-4

**Twisted copper pair**

Replacement, 28:5,27; 29:17-8

Technology, changes, repercussions, 28:5; 29:18

Video technology, 28:5

United Kingdom, 16:50; 30:21; 34:13; 36:9,13,31

United States, 36:8

Video on demand, 24:5; 28:12; 29:11; 32:13; 37:6,18

*See also below*

**Services****Canadian ownership and control**

Canadian niche market businesses, support, 33:8,20-1

CRTC, role, 31:8-9,11; 34:5,20-1

Importance, 16:41; 30:12; 31:4-11; 36:27

Management, operations, decision-making process, 31:4-11, 14,17,21,26-9

Rules, harmonization of telecommunications and broadcasting, 14:8; 15:5; 24:6,12-3,19; 28:7-8; 30:10-4,17-9; 31:7-8, 29-30; 34:20-1,30-2; 35:22,26; 36:9-10,27; 37:19

Harmonization with American rules, 30:17-9

Sprint Canada, 31:4-11

Telecommunications Act, exceptions, grandfather clause, 16:33-4,41-2; 28:8; 35:22; 37:19

Harmonization with Broadcasting Act, proposal, 16:34,37, 41-4; 28:8; 34:20

Removal, proposal, 28:8; 31:8-10,29

Voting shares, 31:6,10-1,17,20-1,25,27; 33:7-8,16-7; 34:31; 35:12-3,35

**Foreign ownership, rules**

Enforcement, 31:8-9; 35:25-6

Removal or relaxation, proposals, 28:7-8; 30:10-4,17-9;

31:8-17,19-21,28-30; 32:15,18; 34:20,30-2; 35:5,7-11, 13-4,17,22; 36:9-10,12,26-8; 37:11,27-8

Review under merger provisions, 30:14,18

**Foreign-owned carriers, comparison**

AT&T, investment in Unitel, 28:6; 30:17-9; 31:5,10-1,16,27; 33:8; 35:4,10-4,18,34-5; 36:16; 37:5,8,16,27-8

BC Tel, 16:33-4,37,41-4; 28:8; 30:11; 31:10; 34:20; 35:22,25-6; 37:19,22,24-5,27-8

Quebec Tel, 16:37,41-4; 28:8; 30:11; 34:20; 35:22

Request to be deemed eligible corporations under the Broadcasting Act, 16:33-4,37,41-4; 31:10; 35:22

MTS, 36:18

NB Tel, 35:23; 37:22,28

SaskTel, 24:18-9

Tele-Direct, 30:8; 36:4

**Cellular services**

Bell Mobility, 33:16,21,23-4; 36:20; 37:12

**Sûreté du transport maritime, Loi****Voir**

Projet de loi C-38

**SYLVAIN, honorable John, sénateur**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude

Contenu canadien, 22:27-8,29

CRTC, pouvoirs, débat, 23:22-3

Expressvu, 22:45

Licences, attribution, 17:24-5

Exemption, ordonnance, 22:28-9; 23:22

Satellites utilisés, 17:15-6; 22:26-7; 23:73

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:51-2; 24:23-5

**Systèmes de radiodiffusion de pointe du Canada (SRPOC)**

Information de base, 20:29-30,34

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 20:30-5

**Tacit, Christian, TeleBermuda International Limited**

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 32:21-2

**Tassé, Roger, Groupe de travail sur la radiodiffusion directe à domicile par satellite**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:11-3,17-8,22-3,27

**Taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, Loi**

Références, 9:14,16-8

**TC****Voir**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises - Télévision à la carte

**TeleBermuda International Limited**

Information de base, 32:4-5,9,11-4

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 32:4-22

**Télécommunications**

Canada, cadre réglementaire, 16:31-2; 28:21; 30:12,14,23-4; 34:6

**CRTC**

Abstention, pouvoir, 16:50-1; 30:14; 32:22; 36:11-2,22,24-5; 37:25-6

Audiences, 33:10; 35:29-30

Exemptions, 32:22; 36:22,24-5

Petites collectivités à faible densité, règle spéciale, 16:44-5; 28:28-9

Rôle, 16:50; 28:20; 32:21-2; 33:17-20; 34:5-10,15-8,20-1

Globalisation du commerce, conséquences

Alliances stratégiques, 28:4; 34:4,31; 35:5,15,17; 36:15-7; 37:5,9-10,16,18-9,22,25-6

Clearnet, Motorola Canada et Nextel, 33:7-8,15-6

Sprint Canada et Sprint, 30:19; 31:4-7,9-10,14-7,24-7; 32:4; 36:17; 37:16

**Telecommunications—Cont'd****Cellular services—Cont'd**

- Cantel, 24:5,7,19; 33:23-4; 37:12
- Capabilities, 33:14; 37:21
- Capital expenditures, 35:7
- Cellular Vision*, project, Calgary, 16:52; 34:11,14
- Competition
  - Consumer, benefits, 24:5-7,19-20,25; 35:34; 36:10
  - Duopolies, power, effects, 33:10-2,16,19,23-4; 35:11
  - Historical background, structural separation, 24:5-7,19-20; 33:23-4; 35:34
- Licence fees, 33:9-10
- Market penetration, 24:19; 37:20
- Number, portability, 37:12
- PCS licences, 33:12,22; 36:20
- Resale, 33:10,12-4; 35:34
- See also below*
- Wireless communication services

**CRTC**

- Exemptions, 32:22; 36:22,24-5
- Forbearance, power, 16:50-1; 30:14; 32:22; 36:11-2,22,24-5; 37:25-6
- Hearings, 33:10; 35:29-30
- Low density small communities, special rule, 16:44-5; 28:28-9
- Role, 16:50; 28:20; 32:21-2; 33:17-20; 34:5-10,15-8,20-1
- Globalization of commerce, consequences
  - International competition, 16:35; 34:4-5; 35:4-5; 36:4,9,13,15-6,22-4,28-9; 37:5
  - Strategic alliances, 28:4; 34:4,31; 35:5,15,17; 36:15-7; 37:5,9-10,16,18-9,22,25-6
  - Clearnet, Motorola Canada and Nextel, 33:7-8,15-6
  - Sprint Canada and Sprint, 30:19; 31:4-7,9-10,14-7,24-7; 32:4; 36:17; 37:16
  - Stentor and MCI, 16:37; 30:19; 31:5,16; 34:4; 36:15-7; 37:18-9,22,25
  - British Telecom, 36:15; 37:19
  - Unitel and AT&T, 28:6; 30:17-9; 31:5,10-1,16,27; 33:8; 34:4; 35:4; 36:15; 37:16
  - Technology, importation or exchange, 16:37; 30:19; 31:15-6
  - World Partners, 35:5

**Importance, 14:4-6****Industry****Bundling**

- Cabletelevision service
  - Low density small communities, CRTC special rule, 16:44-5; 28:28-9
  - United Kingdom, 16:50; 30:21-2; 34:13
- Cellular services, 16:50

**Canadian investments abroad, protection, 36:23,28-9****Competition**

- Alternative carriers, 16:31; 24:5-7,14,17-9,24-5; 28:14,23; 30:7; 31:4-14,18-9; 34:8; 35:5,9-12,34; 36:5,7-8,10-6; 37:5-11
- Bureau of Competition Policy, role, 24:7,12-5,17-9; 28:8-9; 30:5-6,14-5,22-3; 31:9,11,14; 33:10-1,17-20; 34:9,15-7; 35:8,11-2,17-8; 36:5-10,24-5; 37:11-2,19
- Competition Act, evaluation, 24:7-8,14-5; 35:11
- Cross-subsidization of activities
  - Effects, 24:7-8,13-5,24; 28:5,7,10-9,24; 30:9,20; 34:6; 35:17,22,28-9,31; 36:7,18; 37:8,16-8
  - Structural separation between local and long distance activities, proposals, 24:7,12-4; 28:5,12-7
  - United States, comparison, 24:7,13-4; 28:5,14,17

**Télécommunications—Suite****Globalisation du commerce, conséquences—Suite****Alliances stratégiques—Suite**

- Stentor et MCI, 16:37; 30:19; 31:5,16; 34:4; 36:15-7; 37:18-9,22,25
- British Telecom, 36:15; 37:19
- Technologie, importation ou échange, 16:37; 30:19; 31:15-6
- Unitel et AT&T, 28:6; 30:17-9; 31:5,10-1,16,27; 33:8; 34:4; 35:4; 36:15; 37:16
- World Partners, 35:5
- Concurrence internationale, 16:35; 34:4-5; 35:4-5; 36:4,9,13,15-6,22-4,28-9; 37:5

**Importance, 14:4-6****Industrie****Compétitivité**

- Canada, position internationale concurrentielle, évaluations, 14:6; 16:30-7; 24:5; 28:21; 30:22-3; 32:6; 33:8-9,17-21; 34:4-8,11,22-3,30-1,42; 35:4-5,7,9-10; 36:4-7,12-7,22-3,28-9; 37:4-7,9-10,15-8,22,25
- Comparaison avec d'autres pays
  - Allemagne, 28:24-5
  - Australie, 32:8-9
  - Bermudes, 32:4-5,9
  - Concurrence, introduction, 28:22-4; 32:8-9
  - États-Unis, 24:7-8,14-5,17; 28:14; 30:6,20-2; 32:8-10,21; 33:17-9; 34:9-10,19,22; 35:9-11,17,30; 36:8,22; 37:5,10,15,21,28
  - AT&T, dessaisissement, 24:7; 28:14; 30:20; 32:10,21; 33:18; 35:9
  - FCC, 24:7; 34:9-10; 35:11; 37:28-9
  - France, 28:24
  - Harmonisation des programmes de télécommunications des différents pays, proposition, 28:22-4; 35:10
  - Japon, 28:22-3; 32:8-9
  - Monopoles de la poste, du télégraphe, et du téléphone ensemble, 28:24; 32:9
  - Nouvelle-Zélande, 30:6-7; 31:11; 32:8-9; 33:17; 35:30
  - Royaume-Uni, 16:50; 30:21-2; 31:29; 32:8-9; 35:30
  - Singapour, 37:18

**Concurrence**

- Augmentation, effets, 16:31-2,36; 35:10
- Autres transporteurs, 16:31; 24:5-7,14,17-9,24-5; 28:14,23; 30:7; 31:4-14,18-9; 34:8; 35:5,9-12,34; 36:5,7-8,10-6; 37:5-11
- Bureau de la politique de la concurrence, rôle, 24:7,12-5,17-9; 28:8-9; 30:5-6,14-5,22-3; 31:9,11,14; 33:10-1,17-20; 34:9,15-7; 35:8,11-2,17-8; 36:5-10,24-5; 37:11-2,19
- Concurrence, Loi, évaluation, 24:7-8,14-5; 35:11

**CRTC**

- Décisions, examen, appels au Cabinet, 35:30; 36:7,19; 37:8,17-8
- Réglementation, 28:10,13-4
- Rôle, 24:7,15,17-8,24; 28:6; 30:8-9,14; 31:7,9,11-2; 33:10-1,17-20; 34:5-12,15-8,20-1; 35:11-2,17-8,29-30; 36:5-13,17-9,21-2,24-5,28-9; 37:5,8-20,22,25-9
- Entreprises dominantes
  - Pouvoir, effets, 24:6-8,12-5,18-9,24-5; 28:10,12-5,17-8; 29:17; 31:5,7,18-9; 32:6-7,10,16,21-2; 33:10-1,16,19,27; 34:6-8,12,14-6,19-20; 35:6,10-1,16-8,34; 36:4-16; 37:6-9,16-7,26
- Rendement sur l'investissement, 33:24-5; 34:12; 35:23-4; 36:6,8,12-4,18,23,25; 37:4-9,13-5



**Telecommunications—Cont'd****Industry—Cont'd****Competition—Cont'd****CRTC**

- Decisions, review, appeals to Cabinet, 35:30; 36:7,19; 37:8,17-8
- Regulations, 28:10,13-4
- Role, 24:7,15,17-8,24; 28:6; 30:8-9,14; 31:7,9,11-2; 33:10-1,17-20; 34:5-12,15-8,20-1; 35:11-2,17-8,29-30; 36:5-13,17-9,21-2,24-5,28-9; 37:5,8-20,22,25-9

**Dominant carriers**

- Power, effects, 24:6-8,12-5,18-9,24-5; 28:10,12-5,17-8; 29:17; 31:5,7,18-9; 32:6-7,10,16,21-2; 33:10-1,16,19,27; 34:6-8,12,14-6,19-20; 35:6,10-1,16-8,34; 36:4-16; 37:6-9,16-7,26
- Return on investment, 33:24-5; 34:12; 35:23-4; 36:6,8,12-4,18,23,25; 37:4-9,13-5
- Size, wealth, market share, 16:31,46-7; 28:12-3; 29:18; 30:17; 32:16,21; 35:23-5; 36:4-8,11-6; 37:4-9,13-5,17,25-6

**Federal government, policy, rules, creation, 24:5-8; 36:5-9; 37:5-11**

- United States, comparison, 24:8
- Importance, 35:5-6,9-11,13-4,16-8
- Increase, effects, 16:31-2,36; 35:10
- Regulatory oversight, need, 24:7-8,15,17-9
- Small businesses, effects, 34:17-8

**Transition from regulation to competition, 14:6; 28:8,13; 30:7-8; 31:11; 32:15-6,21-2; 33:10-2,17-20; 34:7-10,15-6,18,20; 35:12; 36:10,24-5****Wireless communication services, 33:6,10-3,16,22,27; 35:19,29-30; 37:20-1****Competitiveness****Canada's international competitive position, evaluations, 16:30-7; 24:5; 28:21; 30:22-3; 32:6; 33:8-9,17-21; 34:4-8,11,22-3,30-1,42; 35:4-5,7,9-10; 36:4-7,12-7,22-3,28-9; 37:4-7,9-10,15-8,22,25****Comparison with other countries**

- Australia, 32:8-9
- Bermuda, 32:4-5,9
- Competition, introduction, 28:22-4; 32:8-9
- France, 28:24
- Germany, 28:24-5
- Harmonization of telecommunications policies of different countries, proposal, 28:22-4; 35:10
- Japan, 28:22-3; 32:8-9
- Monopolies of post, telegraph and telephone together, 28:24; 32:9
- New Zealand, 30:6; 31:11; 32:8-9; 33:17; 35:30
- Singapore, 37:18
- United Kingdom, 16:50; 30:21-2; 31:29; 32:8-9; 35:30
- United States, 24:7-8,14-5,17; 28:14; 30:6,20-2; 32:8-10,21; 33:17-9; 34:9-10,19,22; 35:9-11,17,30; 36:8,22; 37:5,10,15,21,28
- AT&T, divestiture, 24:7; 28:14; 30:20; 32:10,21; 33:18; 35:9
- FCC, 24:7; 34:9-10; 35:11; 37:28-9

**Contribution to Canadian economy, 16:30-1; 24:18; 32:7-8; 35:4; 36:5; 37:4-7,9,13****Evolution, 28:21; 33:20-1; 35:4-6,9-10****Financing**

- Access to foreign capital markets, 28:7-8; 30:10-4,17-8; 31:8-17,19-21,28-30; 32:15,18; 33:6-7,23-4; 34:20,30-2; 35:5,7-11,13-4,17,22; 36:9-10,12,26-8

**Télécommunications—Suite****Industrie—Suite****Concurrence—Suite****Entreprises dominantes—Suite**

- Taille, richesse, part du marché, 16:31,46-7; 28:12-3; 29:18; 30:17; 32:16,21; 35:23-5; 36:4-8,11-6; 37:4-9,13-5,17,25-6

**Gouvernement fédéral, politique, règles, création, 24:5-8; 36:5-9; 37:5-11****États-Unis, comparaison, 24:8****Importance, 35:5-6,9-11,13-4,16-8****Interfinancement des activités**

- Effets, 24:7-8,13-5,24; 28:5,7,10-9,24; 30:9,20; 34:6; 35:17,22,28-9,31; 36:7,18; 37:8,16-8

**Séparation structurelle entre les activités des services locaux et des services interurbains, propositions, 24:7,12-4; 28:5,12-7****États-Unis, comparaison, 24:7,13-4; 28:5,14,17****Petites entreprises, effets, 34:17-8****Services de communication sans fil, 33:6,10-3,16,22,27; 35:19,29-30; 37:20-1****Suivi réglementaire, besoin, 24:7-8,15,17-9****Transition de la réglementation à la concurrence, 14:6;**

- 28:8,13; 30:7-8; 31:11; 32:15-6,21-2; 33:10-2,17-20; 34:7-10,15-6,18,20; 35:12; 36:10,24-5

**Contribution à l'économie canadienne, 16:30-1; 24:18; 32:7-8; 35:4; 36:5; 37:4-7,9,13****Évolution, 28:21; 33:20-1; 35:4-6,9-10****Financement**

- Accès aux marchés de capitaux étrangers, 28:7-8; 30:10-4,17-8; 31:8-17,19-21,28-30; 32:15,18; 33:6-7,23-4; 34:20,30-2; 35:5,7-11,13-4,17,22; 36:9-10,12,26-8

**Cleartnet Communications Inc., 33:6-9,11-2,16-7,20-1,23-4****GeoReach Telecommunications, 32:10,14-5****Immobilisations, 35:7****Investissement, stimulation, possibilités, 33:24-6; 34:41; 35:13****Marchés des capitaux canadiens, 30:17-9; 33:7,23-4****Recherche et développement, fonds, 16:33; 33:21,25-6; 36:13,28; 37:13****Rendement sur l'investissement, 33:24-5; 34:7; 35:13-4; 36:6; 37:14-5****Sprint Canada, 31:4-7,10-3,15-7,19-29; 34:20****TeleBermuda International Limited, 32:5****Voir aussi plus bas****Transporteurs canadiens - Propriété et contrôle canadiens****Investissement au Canada, 36:22-3****Investissements canadiens à l'étranger, protection, 36:23,28-9****Jumelage****Services cellulaires, 16:50****Télévision par câble, service**

- Petites collectivités à faible densité, règle spéciale du CRTC, 16:44-5; 28:28-9

**Royaume-Uni, 16:50; 30:21-2; 34:13****Nord du Canada, sauvetage, appareils de repérage personnel, 5:64; 33:13-5****Pages jaunes, 30:6****Radiocommunications, services de communications mobiles****Voir****Services de communication sans fil****Réseaux****Contenu, sources, 16:48-9****Interconnexion des réseaux nationaux, implication, 28:23-4****Investissement, 16:38,46-7**

**Telecommunications—Cont'd****Industry—Cont'd****Financing—Cont'd**

- Canadian capital markets, 30:17-9; 33:7,23-4
- Capital expenditures, 35:7
- Clearnet Communications Inc., 33:6-9,11-2,16-7,20-1,23-4
- GeoReach Telecommunications, 32:10,14-5
- Investment, stimulation, possibilities, 33:24-6; 34:41; 35:13

- Research and Development, funds, 16:33; 33:21,25-6; 36:13,28; 37:13

- Return on investment, 33:24-5; 34:7; 35:13-4; 36:8; 37:14-5

- Sprint Canada, 31:4-7,10-3,15-7,19-29; 34:20

- TeleBermuda International Limited, 32:5

*See also above*

- Canadian carriers - Canadian ownership and control

- Investment in Canada, 36:22-3

- Mobile services via satellite, 14:5-6,13,20

**Networks****Broadband network**

- Capacity, comparison, 35:31
- Last mile, connection to the home, 28:5-7; 35:26-7
- Fibre optic and co-axial cable, 16:38,48-9; 24:5; 29:18; 34:14; 35:26-7,31-2

**Content, sources, 16:48-9****Hybrid networks, 31:8****Interconnection of national networks, significance, 28:23-4****Investment, 16:38,46-7**

- Stentor, Beacon Initiative, 16:38-9; 24:22; 31:13; 34:7-8, 14; 35:26,31

**Telephone lines in the world, number, 28:23****Twisted copper pair, video technology, 28:5**

- Northern Canada, rescue, personal locator beacons, 5:64; 33:13-5

**Radio communications, mobile communications services***See***Wireless communication services**

- Resellers, 16:31; 24:18; 31:5,7,18; 32:8

**Services****Access, penetration rate, 14:6; 16:32; 28:18; 35:31****AGT, service options, proposal, 30:10****Bundling with cable television service**

- Low density small communities, special rule, 16:44-5; 28:28-9

**United Kingdom, 16:50; 30:21; 32:19; 34:13; 36:9,13,31****Competition, evolution, 32:8****Cross-subsidies**

- Business services to residential services, 30:9; 36:18; 37:9
- Effects, 24:7-8,13-5,24; 28:5,7,10-9,24; 30:9,20; 34:6; 35:17,22,28-9,31; 36:7,18; 37:8,16-8

**Local/urban services to rural services, 28:18; 30:9; 36:18; 37:9****Long-distance services to local services, 28:5,7,10-1,14-8; 30:9,20; 34:7; 35:17,28-9; 36:7; 37:8-9****International services****Bermuda****Hub, creation, 32:4-5,9-13,15****Submarine fibre optic cable to the mainland, 32:5,11-4****Cables, technology, information, 32:13-4,18-9****Competition****AT&T in Canada, 32:18****Bypass, American routing, 24:24; 28:11; 30:10; 32:7,17-8; 34:5-6,19-20****Télécommunications—Suite****Réseaux—Suite****Paires de fils de cuivre torsadées, vidéo, technologie, 28:5****Réseau à larges bandes de transmission****Capacité, comparaison, 35:31****Dernier mille, extension jusqu'à la maison, 28:5-7; 35:26-7****Fibres optiques et câbles coaxiaux, 16:38,48-9; 24:5; 29:18; 34:14; 35:26-7,31-2****Réseaux hybrides, 31:8****Stentor, Beacon Initiative, projet Sirius, 16:38-9; 24:22;****31:13; 34:7-8,14; 35:26,31****Téléphone, lignes dans le monde, nombre, 28:23****Revendeurs, 16:31; 24:18; 31:5,7,18; 32:8****Services****Accès, taux de pénétration, 14:6; 16:32; 28:18; 35:31****AGT, service, options, proposition, 30:10****Concurrence, évolution, 32:8****Interfinancement****Effets, 24:7-8,13-5,24; 28:5,7,10-9,24; 30:9,20; 34:6; 35:17,22,28-9,31; 36:7,18; 37:8,16-8****Services commerciaux aux services résidentiels, 30:9; 36:18; 37:9****Services interurbains aux services locaux, 28:5,7,10-1,14-8;****30:9,20; 34:7; 35:17,28-9; 36:7; 37:8-9****Services locaux/urbains aux services ruraux, 28:18; 30:9; 36:18; 37:9****Jumelage avec le service de télévision par câble****Petites collectivités à faible densité, règle spéciale, 16:44-5; 28:28-9****Royaume-Uni, 16:50; 30:21; 32:19; 34:13; 36:9,13,31****Lignes partagées, élimination, 34:34; 35:31****Services à plusieurs lignes, 35:31-2****Services internationaux****Bermudes****Câble sous-marin de fibre optique au continent, 32:5,11-4****Réseau en étoile, création, 32:4-5,9-13,15****Câbles, technologie, information, 32:13-4,18-9****Concurrence****AT&T au Canada, 32:18****Canada, situation, évaluation, 32:6-11,14-22; 34:5-6; 35:7-10,16****Coût de transmission, Canada et États-Unis, comparaison, 32:12,16-8****Déviations, acheminement américain, 24:24; 28:11; 30:10; 32:7,17-8; 34:5-6,19-20****États-Unis, comparaison, 32:6-7,9-10,16-7,20-1****Implications, avantages, 28:11; 32:6-12,15-22****Royaume-Uni, comparaison, 32:19****Télesat, effet, 28:25-7****GeoReach Telecommunications, 32:5-7,9-12,14-5,17,19****Propriété et contrôle par des transporteurs domestiques, restriction, recommandation, 32:9-11,15-6,18****Propriété étrangère, restrictions, 32:9,15****Assouplissement, proposition, 30:12,17-8; 31:7; 32:15****Transit, trafic, 32:18-20; 34:19***Voir aussi plus bas***Téléglobe****Services interurbains****Concurrence****Autres transporteurs, 16:31-2; 24:5-7,12,14,17-9,24-5; 28:6,14,18,23; 30:7,17; 31:4-14,18-9,24; 32:6;****34:10-2; 35:5-8,9-10,30-1,34; 36:5,7-19,21-2,24-6; 37:5,7-9,17-8,24-5,27**



**Telecommunications—Cont'd****Services—Cont'd****International services—Cont'd****Competition—Cont'd**

Canada, situation, evaluation, 32:6-11,14-22; 34:5-6; 35:7-10,16

Cost of transmission, Canada and United States, comparison, 32:12,16-8

Significance, benefits, 28:11; 32:6-12,15-22

Telesat, effect, 28:25-7

United Kingdom, comparison, 32:19

United States, comparison, 32:6-7,9-10,16-7,20-1

Foreign ownership, restrictions, 32:9,15

Relaxation, proposal, 30:12,17-8; 31:7; 32:15

GeoReach Telecommunications, 32:5-7,9-12,14-5,17,19

Ownership and control by domestic carriers, restriction, recommendation, 32:9-11,15-6,18

Transit traffic, 32:18-20; 34:19

*See also below*

Telelobe

**Local services**

Competition, interconnection to local access network,

24:6,22; 28:5,7,10,14,17-8; 30:8,12,14,18,20;

31:6-7,18; 34:6,12,18,24,27; 35:5-7,14-8,20-1,28-31;

36:7-8,10-9,21,24-6,29-31; 37:5-10,12-3,16-8,20,24,27

Benefits, 28:19-20

Co-location, 28:5; 33:10; 37:12

Consumers, costs, effects, 35:30; 37:17

Costing rules, 28:5

Direct cash subsidies, proposal, 28:10-1,15-8,24; 30:9

Number portability, 28:5; 33:10; 35:32; 37:12-3,21

Price cap regulation, establishment, 28:5,10; 30:19-20;

33:24-5; 34:7; 35:5; 36:24-5

Rates, rebalancing, 28:7,10-1,14-8; 30:9,12,19-20; 31:17;

34:6-7,10,18; 35:5,15-6,18,29,31; 36:7-8,18,24-5;

37:9,16-7,27

Subsidies, 30:9,16; 30:9; 35:29; 36:21,24

Unbundling, 28:5; 33:10,25; 35:5,16; 36:10-1,17,24-5;

37:12

Contribution charges, 34:7; 35:6,28-9; 36:8-9; 37:8,16-7,26

CRTC, split base rate, proceedings, decision, 24:15; 28:10;

34:6-8,10-2,14,16-8; 35:5,15; 36:25; 37:9,16,27

Demand, price elasticity, 28:16

Universal affordable service, 28:7,10-1,15,22-4; 30:9-10;

34:5-7,10,16,18

**Long-distance services**

Capital expenditures, 35:7

**Competition**

Alternative carriers, 16:31-2; 24:5-7,12,14,17-9,24-5;

28:6,14,18,23; 30:7,17; 31:4-14,18-9,24; 32:6;

34:10-2; 35:5-6,9-10,30-1,34; 36:5,7-19,21-2,24-6;

37:5,7-9,17-8,24-5,27

Consumers, benefits, 24:13-4,25; 30:7; 31:18-9; 32:6;

34:6-7,18-20; 35:9-10; 36:7-8,11-2,16

Dominant carriers, power, effects, 24:6-8,12-5,18-9,24-5;

28:10,12-5,17-8; 29:17; 31:5,7,18-9; 32:6-7,10,16,

21-2; 33:10-1,16,19,27; 34:6-8,12,14-6,19-20; 35:6,

10-1,16-8,34; 36:4-16; 37:6-9,16-7,26

European Union, 30:6,21-2

Evolution, 32:8,24-5; 34:6-7,10-1; 35:5-6; 36:11-2

Importance, 24:6-7,14-5,24-5; 28:6; 30:9; 34:7,19-20;

35:5-6; 36:10; 37:7-8

Low volume users, 34:18

**Télécommunications—Suite****Services—Suite****Services interurbains—Suite****Concurrence—Suite**

Consommateurs, avantages, 24:13-4,25; 30:7; 31:18-9;

32:6; 34:6-7,18-20; 35:9-10; 36:7-8,11-2,16

Durabilité, 24:6-7,13-4; 36:11

Entreprises dominantes, pouvoir, effets, 24:6-8,12-5,

18-9,24-5; 28:10,12-5,17-8; 29:17; 31:5,7,18-9;

32:6-7,10,16,21-2; 33:10-1,16,19,27; 34:6-8,12,

14-6,19-20; 35:6,10-1,16-8,34; 36:4-16; 37:6-9,16-7,26

Évolution, 32:8,24-5; 34:6-7,10-1; 35:5-6; 36:11-2

Importance, 24:6-7,14-5,24-5; 28:6; 30:9; 34:7,19-20;

35:5-6; 36:10; 37:7-8

Personnes qui font peu d'appels interurbains, 34:18

Séparation structurelle entre les activités des services locaux

et des services interurbains, propositions, 24:7,12-4;

28:5,12-5,17; 30:20; 35:22

États-Unis, comparaison, 24:7,13-4; 28:5,14,17;

30:20; 32:10,21; 33:18; 35:9

Transition de la réglementation à la concurrence, 28:8,13;

30:7-8; 31:11; 32:15-6,21-2; 34:7-10,15-6,18; 35:12;

36:10,24-5

Union européenne, 30:6,21-2

Valeur, 37:7

*Voir aussi*

Industrie - Compétitivité - Comparaison avec d'autres pays

Services internationaux

Services locaux - Concurrence, interconnexion au réseau

d'accès local

Croissance, taux, 33:22

Demande, élasticité par rapport au prix, 28:16

Immobilisations, 35:7

**Services locaux**

Accès universel à un coût abordable, 28:7,10-1,15,22-4;

30:9-10; 34:5-7,10,16,18

Concurrence, interconnexion au réseau d'accès local, 24:6,

22; 28:5,7,10,14,17-8; 30:8,12,14,18,20; 31:6-7,18; 34:

6,12,18,24,27; 35:5-7,14-8,20-1,28-31; 36:7-8,10-9,21,

24-6,29-31; 37:5-10,12-3,16-8,20,24,27

Aide monétaire directe, proposition, 28:10-1,15-8,24; 30:9

Avantages, 28:19-20

Consommateurs, coûts, effets, 35:30; 37:17

Dégroupement, 28:5; 33:10,25; 35:5,16; 36:10-1,17,24-5;

37:12

Détermination des coûts, règles, 28:5

Numéros, transférabilité, 28:5; 33:10; 35:32; 37:12-3,21

Partage des installations, 28:5; 33:10; 37:12

Plafonnement des prix, réglementation, création, 28:5,10;

30:19-20; 33:24-5; 34:7; 35:5; 36:24-5

Subventions, 30:9,16; 30:9; 35:29; 36:21,24

Tarifs, rééquilibrage, 28:7,10-1,14-8; 30:9,12,19-20; 31:

17; 34:6-7,10,18; 35:5,15-6,18,29,31; 36:7-8,18,24-5;

37:9,16-7,27

Contribution, frais, 34:7; 35:6,28-9; 36:8-9; 37:8,16-7,26

CRTC, partage de la base tarifaire, audiences, décision,

24:15; 28:10; 34:6-8,10-2,14,16-8; 35:5,15; 36:25;

37:9,16,27

Demande, élasticité par rapport au prix, 28:16

Téléphone, numéros, contrôle, 24:22,24

Téléphones vidéos, 35:31-2

**Services cellulaires**

Bell Mobilité, 33:16,21,23-4; 36:20; 37:12

Cantel, 24:5,7,19; 33:23-4; 37:12

**Telecommunications—Cont'd****Services—Cont'd****Long-distance services—Cont'd****Competition—Cont'd**

Structural separation between local and long distance services, proposals, 24:7,12-4; 28:5,12-5,17; 30:20; 35:22

United States, comparison, 24:7,13-4; 28:5,14,17; 30:20; 32:10,21; 33:18; 35:9

Sustainability, 24:6-7,13-4; 36:11

Transition from regulation to competition, 28:8,13; 30:7-8; 31:11; 32:15-6,21-2; 34:7-10,15-6,18; 35:12; 36:10,24-5

Value, 37:7

**See also above**

Industry - Competitiveness - Comparison with other countries

International services

Local service - Competition, interconnection to local access network

Demand, price elasticity, 28:16

Growth rate, 33:22

Multiple lines, 35:31-2

Party lines, elimination, 34:34; 35:31

Telephone numbers, control, 24:22,24

Video phones, 35:31-2

**Technology**

Cable, technology, information, 32:13-4,18-9

Distances, Canada-Asia, Canada-Europe, 32:20

Rapid evolution, 16:38,46-7,51-3; 24:16; 29:18; 37:21-2

**Teleglobe**

Capital expenditures, 35:7

Cost of transmission, 32:16-8

United States, comparison, 32:16-8

CRTC, role, 34:5

Foreign ownership, restrictions, 30:12,17-8; 31:7; 32:9,15

Ownership and control by domestic carriers, limits, 32:9-11, 15-6

**Monopoly**

Removal, recommendation, 28:11,26-7; 30:10,12; 31:7; 32:7-9,11,17-8; 35:9,13,16

Review, 28:11,25-7; 30:10; 32:4-9,11,14,16,19; 35:7

Rules, harmonization with Telecommunications Act, 31:7; 32:22

Services, 32:6-7,17-8; 34:19

Stentor and Teleglobe, relationship, 28:11; 32:7; 34:15; 35:16

Telesat, 28:25-7

Terminals, suppliers, competition, 35:34; 36:19-20

**Wireless communication services**

Canadian ownership and control, 33:6-9,15-6; 36:20

Clearnet Communications Inc., 33:5-12,16-7,20-5,27-8; 35:7,29

Competition, 33:6,10-3,16,22,27; 35:19,29-30; 37:6,20-1

Digital cordless telephone service, 32:4

Enhanced specialized mobile radio services, 33:5-6,15,23,27

Financing, 31:13; 33:6-9,11-2,16-7,20-1,23-4; 35:11

Growth rate, 33:22

Investment, stimulation, possibilities, 33:24-6

Market penetration, 33:6; 37:21

Microcell, 31:4,19; 33:13,21; 35:19,29

**Télécommunications—Suite****Services cellulaires—Suite**

Capacité, 33:14; 37:21

Cellular Vision, projet, Calgary, 16:52; 34:11,14

**Concurrence**

Consommateurs, avantages, 24:5-7,19-20,25; 35:34; 36:10

Duopoles, pouvoir, effets, 33:10-2,16,19,23-4; 35:11

Historique, séparation structurelle, 24:5-7,19-20; 33:23-4; 35:34

Immobilisations, 35:7

Marché, pénétration, 24:19; 37:20

Numéros, transférabilité, 37:12

Permis, droits, 33:9-10

Revente, 33:10,12-4; 35:34

Services de communications personnelles, licences, 33:12,22; 36:20

**Voir aussi plus bas**

Services de communications sans fil

**Services de communication sans fil**

Clearnet Communications Inc., 33:5-12,16-7,20-5,27-8; 35:7, 29

Concurrence, 33:6,10-3,16,22,27; 35:19,29-30; 37:6,20-1

Croissance, taux, 33:22

Financement, 31:13; 33:6-9,11-2,16-7,20-1,23-4; 35:11

Investissement, stimulation, possibilités, 33:24-6

Marché, pénétration, 33:6; 37:21

Microcell, 31:4,19; 33:13,21; 35:19,29

Propriété et contrôle canadiens, 33:6-9,15-6; 36:20

Recherche et développement, fonds, 33:21,25-6

**Services de communications personnelles**

Capacité, 33:14-5,20; 35:11; 37:21

Concurrence, 24:19-20; 28:9-10; 33:6,9-13,16,22,27;

35:11,18-20; 36:20-1; 37:6,20-1

Transition de la réglementation à la concurrence, 33:10-2, 17-20,26

Coûts, 31:13; 33:6,20; 35:7,11,19

Explication, 16:52-3; 33:6,12-5

Permis, 24:19-20; 28:9; 30:8,15; 31:4,6,20; 33:5,9-10,

22,26-7; 34:14; 35:6,11,18-20; 36:20-1

États-Unis, comparaison, 24:20; 28:9; 33:9,18-9,22,

26-7; 35:18-20; 36:20-1; 37:21

Ventes aux enchères, 24:20; 31:20; 33:9,22,26-7;

35:18-20; 36:20-1

Permis annuels, droits, 31:20; 33:9-10,26-7; 35:18-20

Régions rurales, accès, 16:52

Répartition du spectre entre les fournisseurs de services,

16:52-3; 24:19-20; 28:9; 33:5,9-13,18-9,22,26-8;

35:6,18-20; 36:20-1,29; 37:21

Accès aux concurrents, 33:13

États-Unis, comparaison, 16:52; 28:9-10; 33:9,18-9,

22,26-7; 35:18-20; 36:20-1; 37:21

Petites entreprises, 28:9-10

Réseau, construction, 33:5,12-3

Services cellulaires, revente, disponibilité, importance, 33:10,12-4

Sites, partage, 33:12-3

Services de radio mobile spécialisée améliorée, 33:5-6,14-5, 23,27

Téléphone numérique sans fil, service, 32:4

Transmission, infrastructure, 33:22-3

**Voir aussi plus haut**

Services cellulaires

Services mobiles via satellite, 14:5-6,13,20



**Telecommunications—Cont'd****Wireless communication services—Cont'd****Personal Communications Services**

- Allocation of spectrum between service providers, 16:52-3; 24:19-20; 28:9; 33:5,9-13,18-9,22,26-8; 35:6,18-20; 36:20-1,29; 37:21
- Access to competitors, 33:13
- Small companies, 28:9-10
- United States, comparison, 16:52; 28:9-10; 33:9,18-9,22, 26-7; 35:18-20; 36:20-1; 37:21
- Annual licence fees, 31:20; 33:9-10,26-7; 35:18-20
- Capabilities, 33:14-5,20; 35:11; 37:21
- Cellular resale, availability, importance, 33:10,12-4
- Competition, 24:19-20; 28:9-10; 33:6,9-13,16,22,27; 35:11,18-20; 36:20-1; 37:6,20-1
- Transition from regulation to competition, 33:10-2,17-20,26
- Costs, 31:13; 33:6,20; 35:7,11,19
- Explanation, 16:52-3; 33:6,12,14-5
- Licences, 24:19-20; 28:9; 30:8,15; 31:4,6,20; 33:5,9-10, 22,26-7; 34:14; 35:6,11,18-20; 36:20-1
- Auctions, 24:20; 31:20; 33:9,22,26-7; 35:18-20; 36:20-1
- United States, comparison, 24:20; 28:9; 33:9,18-9,22, 26-7; 35:18-20; 36:20-1; 37:21
- Network, construction, 33:5,12-3
- Rural areas, access, 16:52
- Site sharing, 33:12
- Research and development, funds, 33:21,25-6
- Specialized mobile radio services, 33:5-6,14-5,23
- Transmission infrastructure, 33:22-3
- See also above*
- Cellular services

**Yellow Pages, directories, 30:6*****See also***

- Cable television
- Direct-to-Home satellites distribution undertakings
- Information highway
- National Transportation Act Review Commission, Report - Information highway
- Satellites

**Telecommunications, Canada's international competitive position, study**

- Budget, 16:21,25-7
- Meetings, schedule, 16:21-4
- Order of reference, discussion, scope, 16:21-2,26-7,49-50; 24:4
- Report, date, extension, 29:3,21
- Visits, Washington, London and Tokyo, 16:25-8; 29:21; 33:18, 22; 34:9-10,22,30; 35:10-2,18; 36:8,31; 37:11,19,25,28-9
- Witnesses, 16:21-8

**Telecommunications Act**

- Canadian ownership and control, rules, 15:5
- Culture, removal, 20:4
- International carriers, ownership and control by domestic carriers, restrictions, inclusion in the Act, recommendation, 32:9-11
- Purpose, 14:4-5
- Section 7, 32:8
- Senate, pre-study, 14:6,8

**Teledon**

- Background information, 4:19

**Télécommunications—Suite****Technologie**

- Câbles, technologie, information, 32:13-4,18-9
- Distances, Canada-Asie, Canada-Europe, 32:20
- Évolution rapide, 16:38,46-7,51-3; 24:16; 29:18; 37:21-2
- Télésat, 28:25-7

**Télé globe**

- Coût de transmission, 32:16-8
- États-Unis, comparaison, 32:16-8
- CRTC, rôle, 34:5
- Immobilisations, 35:7
- Monopole
- Élimination, recommandation, 28:11,26-7; 30:10,12; 31:7; 32:7-9,11,17-8; 35:9,13,16
- Examen, 28:11,25-7; 30:10; 32:4-9,11,14,16,19; 35:7
- Propriété et contrôle par des transporteurs domestiques, restrictions, 32:9-11,15-6
- Propriété étrangère, restrictions, 30:12,17-8; 31:7; 32:9,15
- Règles, harmonisation avec la Loi sur les télécommunications, 31:7; 32:22

**Services, 32:6-7,17-8; 34:19****Stentor et Télé globe, relations, 28:11; 32:7; 34:15; 35:16****Terminaux, fournisseurs, concurrence, 35:34; 36:19-20****Transporteurs canadiens**

- AGT, 36:18
- Bell Canada, 30:17-8; 31:18-9; 34:11-2,37; 35:17; 36:4-5, 7-9,13,15-6,19,22-4,28; 37:26

**MTS, 36:18****NB Tel, 35:23; 37:22,28****Propriété et contrôle canadiens**

- Actions avec droit de vote, 31:6,10-1,17,20-1,25,27; 33:7-8,16-7; 34:31; 35:12-3,35
- Administration, opérations, processus décisionnel, 31:4-11, 14,17,21,26-9
- CRTC, rôle, 31:8-9,11; 34:5,20-1
- Entreprises canadiennes spécialisées, appui, 33:8,20-1
- Importance, 16:41; 30:12; 31:4-11; 36:27
- Règles, harmonisation des télécommunications et de la radiodiffusion, 14:8; 15:5; 24:6,12-3,19; 28:7-8; 30:10-4, 17-9; 31:7-8,29-30; 34:20-1,30-2; 35:22,26; 36:9-10,27; 37:19

**Harmonisation avec règles américaines, 30:17-9****Sprint Canada, 31:4-11****Télécommunications, Loi, exceptions, droits acquis, 16:33-4,41-2; 28:8; 35:22; 37:19****Élimination, proposition, 28:8; 31:8-10,29****Harmonisation avec la Loi sur la radiodiffusion, proposition, 16:34,37,41-4; 28:8; 34:20****Propriété étrangère, règles**

- Application à la lettre de la loi, 31:8-9; 35:25-6
- Élimination ou assouplissement, propositions, 28:7-8; 30:10-4,17-9; 31:8-17,19-21,28-30; 32:15,18; 34:20, 30-2; 35:5,7-11,13-4,17,22; 36:9-10,12,26-8; 37:11,27-8

**Examen en vertu des dispositions sur les fusions, 30:14,18****Radiodiffusion, services, production ou distribution**

- Concurrence avec la télévision par câble, 16:32,34,36-7,41-3, 45-8,50,52; 24:6,12-3,22,24; 28:28; 29:18; 34:27; 35:20-33; 36:5-17,29; 37:9-10,12-6,18-20,22-9

**Contenu canadien, 16:33,49; 35:21-2,32-3; 36:21,24****CRTC, audiences, 30:8; 34:7-8****États-Unis, 36:8****Northwest Tel, situation, 16:44-5; 28:27-9****Paire de fils de cuivre torsadées****Remplacement, 28:5,27; 29:17-8**

**Telesat Canada**

- Broadcasting industry, viability, influence, 18:25,26
- Competition, 28:27
- Control and ownership, 16:41; 18:27; 26R:3
- Expressvu, link, 18:27-8
- Role and responsibilities, 17:15; 18:24-5,27
- Satellites
  - Anik C3, E1 and E2, 18:24-5,38
  - Coverage and location, 18:25,28,39,40
  - Direct-to-Home, use
    - Channels and band, 18:26,27,33,37-8,40
    - American DTH, incompatibility, 18:39-40; 26R:33
  - Pay-per-view television
    - Cable companies, licence, imposition, 23:24-5
    - Foreign satellites, use, concerns, 18:32-4
  - Life time, 18:24,39; 26R:33
  - Power failure, backup, 17:19; 18:28,38-9
  - Television Northern Canada, band and transborder used, 21:5
- Direct-to-Home distribution, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 18:24-40
- Drafting, review, 18:30-1,34-5
- Submission, preparation and distribution, 18:25,26,35
- Information highway, new multi-media services, 18:37
- NAFTA, exclusion, 18:28,29
- Tariffs, 18:77,82; 21:14,15
- Teleglobe monopoly, removal, effect, 28:26-7
- See also*
  - Satellites
  - Telecommunications

**Television Northern Canada (TVNC)**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, position, 21:6-19
- Televised programming offered
  - Aboriginal content, importance, 21:5,6,7,10,11; 26R:25
  - Cancom, services offered, 18:61; 21:7,12-3,18
  - Consumer demand, 21:10-1
  - Employment, 21:8,17
  - Northern Canada, actual coverage, 21:5,7,8-9,14
    - Cable services, areas, 21:16-7,18
  - Southern Canada, future coverage, partnership, 21:5,7,9-10,14; 26R:25
  - Telesat, importance, 21:14,15
- See also*
  - Aboriginal peoples - Native broadcasting

**Telezone**

- Background information, 35:7,19

**Tellier, Paul, Canadian National**

- Bill C-89, 27:44-56,58-71

**Tercek, Mark, Goldman Sachs**

- Bill C-89, 27:26-7,29-32,35-7,40-3

**THÉRIAULT, Hon. L. Norbert, Senator**

- Agenda, future business, 1:34-7,39-40; 10:26
- Bill C-38, 12:10-1
- Bill C-89
  - Adoption, 27:25
  - Canadian National
    - Commercialization
      - Head office, 27:24,58,88-90
    - Lines, abandonment, risk, 27:23,58-9

**Télécommunications—Suite****Transporteurs canadiens—Suite****Radiodiffusion, services, production ou distribution—Suite****Paire de fils de cuivre torsadées—Suite****Technologie, changements, répercussions, 28:5; 29:18****Vidéo, technologie, 28:5****Petites collectivités à faible densité, règle spéciale, 16:44-5; 28:28-9****Radiodiffusion, permis, 16:34,36-7,41-3,48,50,52; 35:21; 37:18****Règles, création, importance, 24:6,8,10-1,16-7,22-4; 28:4,18; 35:21-2****Royaume-Uni, 16:50; 30:21; 34:13; 36:9,13,31****Séparation structurelle, propositions, 24:12-3; 35:22,33-4****Stentor, projets culturels et économiques, 16:33,36****Vidéo sur demande, 24:5; 28:12; 29:11; 32:13; 37:6,18*****Voir aussi plus bas*****Services****SaskTel, 24:18-9****Tele-Direct, 30:6; 36:4****Transporteurs étrangers, comparaison****AT&T, investissement dans Unitel, 28:6; 30:17-9; 31:5,10-1,16,27; 33:8; 35:4,10-4,18,34-5; 36:16; 37:5,8,16,27-8****BC Tel, 16:33-4,37,41-4; 28:8; 30:11; 31:10; 34:20; 35:22,25-6; 37:19,22,24-5,27-8****Demandes d'être réputés sociétés canadiennes admissibles aux termes de la Loi sur la radiodiffusion, 16:33-4,37,41-4; 31:10; 35:22****Québec Tel, 16:37,41-4; 28:8; 30:11; 34:20; 35:22*****Voir aussi*****Autoroute de l'information****Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,****Rapport - Autoroute de l'information****Satellites****Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises****Télévision par câble****Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude****Budget, 16:21,25-7****Ordre de renvoi, discussion, portée, 16:21-2,26-7,49-50; 24:4****Rapport, date, report, 29:3,21****Réunions, échéancier, 16:21-4****Témoins, 16:21-8****Visites, Washington, Londres et Tokyo, 16:25-8; 29:21; 33:18,22; 34:9-10,22,30; 35:10-2,18; 36:8,31; 37:11,19,25,28-9****Télécommunications, Loi****Art. 7, 32:8****But, 14:4-5****Culture, retrait, 20:4****Propriété et contrôle canadiens, règles, 15:5****Sénat, étude préalable, 14:6,8****Transporteurs internationaux, propriété et contrôle par des transporteurs domestiques, restrictions, inclusion dans la loi, recommandation, 32:9-11****Télesat Canada****Concurrence, 28:27****Contrôle et propriété, 16:41; 18:27; 26R:3****Expressvu, lien, 18:27-8****Radiodiffusion, industrie, viabilité, lien, 18:25,26****Rôle et responsabilités, 17:15; 18:24-5,27**



**THÉRIAULT, Hon. L. Norbert, Senator—Cont'd****Bill C-89—Cont'd****Canadian National—Cont'd****Commercialization—Cont'd**

Personnel, 27:36,56,71

Purpose, 27:58

Rail infrastructure, sale, 27:86

Shares, issuance and sale, 27:40

Transport 2000, position, 27:86

Competition, 27:23,40-1

Financial situation, 27:56,78-9

Offers to purchase, 27:36-7

Personnel, 27:55-6,58

Railway and highway transportation, environment, effect, comparison, 27:86-7

Witnesses, list, discussion, 27:88

CBC, 29:16

Committee, meeting room, 1:38

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review

Aboriginal peoples, native broadcasting, 21:19

Allarcom, 21:52-3,56

Canadian content, 21:17-8,26-7; 22:43-5

Competition and competitors, 18:36; 22:42-3

CRTC, powers, debate, 17:29; 18:23,84,85-6; 19:29-30; 20:25-6; 22:40; 23:16-7,61,74-6

Expressvu, 18:23,35; 21:13-4,53

Licences, exemption order, 17:30; 18:54-7,71-2; 19:28; 23:77-8,79-80

Pay-per-view television, 21:53-4

Power DirecTV, 19:39,42-3

Satellites used, 20:33; 21:52

Telesat, 18:27-8; 21:17

Lightstations, destaffing/automation, 10:24

Montreal airports, 10:12,14

National Transportation Act Review Commission, Report, information highway, 15:11-2

Staffed Lightstations, study, 11:22,26,30

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 28:17-9; 31:21

**Thomson, Jay, Canadian Cable Television Association**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:55,60-1

***Titanic (The)***

Pratt, E.J., 34:39-40

**Transport, House of Commons Standing Committee**

National airports, policy, study, 10:25-6

**Transport and Communications, Standing Senate Committee**

Agenda, future business, 1:5-6,25-41; 5:39-40,88; 10:3-5, 16-26; 11:3-6; 13:18-9; 16:7-30; 25:26

Air transportation issues, 16:4

Air service north of 60°, protection, 16:9,11-2

Airports, privatization, 16:8

Halifax, 16:8

Canada-US Bilateral Air Agreements, 1:5,33-4,38-9; 16:4, 7-12,18-9,25

Asea Brown Boveri, representatives, meeting, 10:3,5,19

Committee, split into Transport Committee and

Communications Committee, proposal, 16:8

**Télesat Canada—Suite****Satellites**

ALÉNA, exclusion, 18:28,29

Anik C3, E1 et E2, 18:24-5,38

Couverture et emplacement, 18:25,28,39,40

Pannes, système de réserve, 17:19; 18:28,38-9

Radiodiffusion directe, usage

Canaux et bandes, 18:26,27,33,37-8,40

SRD américains, incompatibilité, 18:39-40; 26R:36

Télévision à la carte

Câblodiffuseurs, licences, imposition, 23:24-5

Satellites étrangers, utilisation, craintes, 18:32-4

Television Northern Canada, bande et transbordeur utilisés, 21:5

Vie, durée, 18:24,39; 26R:36

Autoroute de l'information, nouveaux services, 18:37

Radiodiffusion directe, distribution, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 18:24-40

Libellé, révision, 18:30-1,34-5

Mémoire, préparation et distribution, 18:25,26,35

Tarifs, 18:77,82; 21:14,15

Téléglobe, monopole, élimination, effet, 28:26-7

**Voir aussi**

Satellites

Télécommunications

**Télévision à la carte****Voir sous**

Satellites

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises

Télévision par câble

**Television Northern Canada (TVNC)**

Programmation télévisée offerte

Cancom, services offerts, 18:61; 21:7,12-3,18

Consommateur, demande, 21:10-1

Contenu autochtone, importance, 21:5,6,7,10,11; 26R:27

Emplois, 21:8,17

Nord du Canada, couverture actuelle, 21:5,7,8-9,14

Câblodistribution, régions desservies, 21:16-7,18

Sud du Canada, couverture visée, partenariat, 21:5,7,9-10,14; 26R:27

Télesat, importance, 21:14,15

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, position, 21:6-19

**Voir aussi**

Autochtones - Radiodiffusion autochtone

**Télévision par câble****Accès**

Canada rural, 16:38-9,49

Pénétration, taux, 16:32,47-8; 30:22; 35:23,31-2; 37:19

Petites collectivités à faible densité, règle spéciale, 16:44-5; 28:28-9

CableSat, 35:32

**Industrie**

Compétitivité, 34:14-6

**Concurrence**

Consommateurs, coûts, effets, 35:30-1,34

Entreprises dominantes, pouvoir, effets, 34:14-6; 35:16, 22-5,28; 37:6

Fournisseurs entre eux, 24:6; 34:14; 35:23-4

SRD, services, 16:39-40; 24:6,10-1; 29:9-11; 35:6,23-4,33

**Transport and Communications, Standing Senate****Committee—Cont'd****Agenda, future business—Cont'd****Communications issues**

Cable television, 16:7,16

Canadian culture issues, 16:8,16

CBC, future role, 16:7-9,15-6,18

Communications policies, 16:7,16

Communications rather than transport issues, 16:8

Convergence and information highway, 16:7,15-6,18-20

Direct-to-Home satellites distribution undertakings,

Government's proposed Orders to the CRTC, review, 16:5, 7,16,21-5,28-30

Public broadcasting, 16:8

Radio Canada International, 1:5,32; 16:4,7,9-10,17-9

Telecommunications, Canada's international competitive position, 16:4-5,7,15-16,18-28

CRTC, representatives, meeting, 16:7

Information Highway Advisory Council, representatives, meeting, 16:7,15

KVA Integracom Proposal, 1:34

Lighthouses, automation, 1:6,36-7

Minister of Canadian Heritage, visit to Committee, 10:4,19; 16:7,9-10,21

Invitation to appear before the Committee, 16:4

Minister of Industry, visit to Committee, 1:34-5; 10:4-5,19; 16:7

Minister of Transport, visit to Committee, 1:34-5,40; 16:7-9, 17-8,21

Invitation to appear before the Committee on April 5, 1995, 16:4

Montreal airports, Report by Senator Rizzuto, presentation to Committee, 10:4

Oil tankers travelling in Canadian coastal waters, 1:6,39-40

Questionnaire, 16:7-9,15-6,18

**Rail issues**

Atlantic Canada, subsidy, 16:8-9

Canadian National, commercialization, 16:4,7-8,15-7,19-20

Eastern Canada, CN and CPR, merger, proposal, 1:39

Grain transportation, 16:8-9,19

High speed rail, 16:7

Red meat, transportation by rail in Western Canada, 16:9

Via Rail, 1:39; 16:7

Western Grain Transportation Act, changes, 16:4,8-9,19

Transportation generally, especially the condition of roads in Maritime Canada, 1:6,39-40

Transportation Safety Board, representatives, meeting, 1:5,33; 10:4-5,20; 16:7

Truck safety, 16:4,12-5,17,19-21,28

**Agenda and Procedure, Subcommittee (steering committee)**

Invitation of witnesses and scheduling of hearings, 1:3,10,13

Members, 1:3,9-10; 5:40-1

Power to make decisions on behalf of the Committee, 1:3,10-5

Power only to make recommendations to main Committee, 1:3,10-2,15

Report back to the main Committee with recommendations on the future activities of the Committee, 1:5,25-6

Report of decisions to Committee, 1:3,10-3

**Reports, recommendations**

March 23, 1995, 16:4,7,11,13,15-8

May 25, 1994, 5:7,40-1,69,84-8

June 7, 1994, 7:3-4,37

June 14, 1994, 8:3-4

**Télévision par câble—Suite****Industrie—Suite****Concurrence—Suite**

Télévision en direct, stations et réseaux privés, 35:23

Transition de la réglementation à la concurrence, 28:8; 30:7-8; 34:15; 36:10-1

Vidéos, 35:23; 37:6

**Voir aussi plus bas**

Transporteurs canadiens - Télécommunications, activités

Évaluation, 16:32,41,45,47-8; 29:18; 34:14-5; 37:12-3,19

Monopole, 16:32,41,45; 30:7; 34:15; 36:11; 37:6,12

Évolution, 33:20

Immobilisations, 35:7

Jumelage avec des services de télécommunications

Petites collectivités à faible densité, règle spéciale, 16:44-5; 28:28-9

Royaume-Uni, 16:50; 30:21; 34:13; 36:9,13,31

Regroupement, 34:14-5; 35:25; 37:12,19-20,24

Rendement sur l'investissement, 35:23-4; 36:11; 37:14-5

Situation financière, évaluation, 16:32,47-8; 29:10; 35:23-4, 28; 37:13-4

**Programmation****Canaux**

Canaux spécialisés, 24:10; 28:12,25; 29:10-1; 30:15-7;

34:11; 35:21,27-8

Nombre, 24:5,10,23; 28:25; 35:27-8

**Ottawa**

SRC, services en langue anglaise, disponibilité, 24:11-2

SRC Montréal, service en langue française, accès, besoin, 24:11-2

Télévision à la carte, 24:9-10; 29:11; 35:32

Télévision éducative, 24:16

Télévision payante, 35:27

**Consommateurs, choix**

Abonnement par défaut, 24:8-9

Rogers, variation, répercussions, 24:8-9; 28:12

Demande, 24:9; 28:25-6

Technologie numérique, importance, 24:5,9-10,16,22;

29:10,18; 35:32; 37:24

**Voir aussi plus haut****Canaux**

Contenu canadien, 24:20-1,23; 28:11-2,25-6; 29:10; 35:21-2; 36:21

Canada et États-Unis, canaux spécialisés, nombre permis,

comparaison, 28:12; 29:10-1; 30:15-7; 34:11; 35:21,27-8

**Financement**

Accise, taxe, 28:12

CanCon, taxe, 28:12,26

Contributions, suffisance, évaluation, 24:20-1

Émissions, remplacement, messages publicitaires canadiens, 24:21

Fonds de production des câblodistributeurs, 24:21; 35:21,33

Propositions, 30:16-7; 35:33

Publicité, revenus, 24:21,23

Rogers Telefund, 24:21

Telefilm Canada, financement, 24:21

Identité culturelle et souveraineté nationale, protection,

28:11-2,25-6; 30:12; 35:21

**Produits culturels canadiens**

Chaîne d'affaires publiques par câble, 24:21,25-6

Financement par les câblodistributeurs, 24:21,25-6

Créateurs, financement, 28:26; 29:19-21



## Transport and Communications, Standing Senate Committee—*Cont'd*

Bill C-81, motion, Report to Senate, without amendment, 25:4-5, 22,26

Bill C-89

Motion, Report to Senate, without amendment but with recommendation, 27:5-6,90

Witnesses, list, discussion, 27:87-8

Written submissions, 27:87-8

### Budget

Approval, process, 5:24-5,28-9

Legislative budget, 5:28-9,41,88

National Transportation Act Review Commission, Report, study, 5:29-34,36-9,41,88; 16:25

Radio Canada International, 5:25-8,39,41,88

Staffed Lightstations, study, 5:6,8-24,35-8,40-1,68-9,84-8; 11:3,6,12-6,19-30

Status, May 1995, 16:21

CBC and private broadcasting, study, proposal by Senator Davey, 10:5,18-9

### Chairman

Authority for certifying accounts payable by the Committee, 1:4,19-20,23

Authority to commit funds, 1:4,19-20,23

Authorization to hold meetings, to receive and authorize the printing of the evidence when a quorum is not present, 1:4, 13-4,16-7

Authorization to report expenses incurred by the Committee in the last session, 1:4,17

Direction of the research staff, on behalf of the Committee and its members, in the preparation of studies, analyses and summaries, 1:4,17-9

Election of Senator Oliver, 1:3,9

Powers, 1:14

Deputy Chairman, election of Senator Bonnell, 1:3,9

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review

Documents, submissions and legal opinion, request and distribution, 18:6,9,25,26,34-5,46,48,54,85; 19:4,11,30-1, 32-3,40-1; 20:15; 21:26,37,56; 23:27,53,72

Justice Department, access, denial, 26R:14,18

### Motions and agreements

Bell, Joel, permission to answer a question, 22:4,45-6

Documents tabled, 22:3,22-3

Witnesses, invitation, 16:5,28-30

Powers, reasons, procedures and delays, 17:5-6,7; 18:5,65; 21:37; 22:6,20,22,23,41,42; 23:18

Report, 21:37,38; 25:4,26

Recommendations, list, 26R:40-1

Witnesses, 17:20; 18:16,78,79; 19:20; 23:49-50; 26R:14

### High speed trains, study

Asea Brown Boveri Inc, representatives, meeting, 10:3,5,19

Information session in France, invitation, 10:4,10,20

Visit to Europe, 10:4,10,20

### Meeting *in camera*, 10:3-4

Members, list, modifications, 1:2; 2:2; 5:2; 8:2; 10:2; 11:2; 12:2; 16:2; 17:2; 18:2; 19:2; 27:2

Minutes and Proceedings, printing, 1:4,15-7

Number, reduction, 10:4

### Motions and agreements

Agenda, future business

Asea Brown Boveri, representatives, meeting, 10:3,5,19

Canada-US Bilateral Air Agreements, 1:5,33-4,38-9; 16:4

Committee, authority to engage personnel, 1:5-6,35-6

## Télévision par câble—*Suite*

### Programmation—*Suite*

#### Contenu canadien—*Suite*

##### Produits culturels canadiens—*Suite*

Disponibilité, 24:16,20-1; 28:26; 29:4,10-1,14; 30:15-7; 34:11

Excellence, attrait pour les usagers, 24:16,20-1,23; 28:25-6; 30:16-7

Fournisseurs, protection, 28:11-2,26; 29:5

Production, coûts, 29:4-5,20

Programmation communautaire, 24:21,25; 35:21,33; 37:14-5

Disponibilité par satellite dans autres communautés, proposition, 24:25

Revenus, comparaison avec États-Unis, 24:23; 29:5

Ventes à l'étranger, 28:26; 29:13-4,20

Vidéo sur demande, 28:12; 29:11

Règles, 24:16,20; 28:11-2,25

Technologie, progrès, effets, 28:25-6

Service local de base, 29:9

### Réseaux

Capacité, augmentation, 24:12

#### Réseau à larges bandes

Accès aux infrastructures des compagnies de téléphone, 30:6,14

Dernier mille, connexion à large bande à la maison, implications, 24:5,8-9,22; 28:5-6; 29:18; 34:14

Description, fibres optiques et câbles coaxiaux, 24:5,22; 29:10; 34:14; 35:26-7,31-2

### Transporteurs canadiens

#### Entreprises

Rogers, 16:48; 24:5-6; 31:12-3; 34:14-5; 35:24-7; 37:12,20

Shaw, 16:48; 24:6; 35:24-5; 37:20

Vidéotron, 16:48; 24:6; 37:20

Propriété et contrôle canadiens, règles, harmonisation de radiodiffusion et télécommunications, 14:8; 15:5; 24:6, 12-3,19; 28:7-8; 30:10-4,17-9; 31:7-8,29-30; 34:20-1, 30-2; 35:22,26; 36:9-10,27; 37:19

Harmonisation avec des règles américaines, 30:17

Propriété étrangère, règles, élimination ou assouplissement, propositions, 28:7-8; 30:10-4,17-9; 36:26-8

Service de base, prestation, obligation, 29:8

#### Télécommunications, activités

Concurrence avec des transporteurs de télécommunications, 16:32,34,36-7,41-3,45-8,50,52; 24:6,12-3,22,24; 28:28; 29:18; 34:27; 35:20-33; 36:5-17,29; 37:9-10,12-6, 18-20,22-9

États-Unis, comparaison, 36:8

Règles, création, importance, 16:31-6; 28:4,18; 35:21-2

Séparation structurelle, proposition, 24:12-3; 35:22,33-4

Technologie, disponibilité, 16:48

### Voir aussi

Télécommunications

## Telezone

Information de base, 35:7,19

## Télidon

Information de base, 4:19

## Tellier, Paul, Canadian National

Projet de loi C-89, 27:44-56,58-71

**Transport and Communications, Standing Senate****Committee—Cont'd****Motions and agreements—Cont'd****Agenda, future business—Cont'd**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings,

Government's proposed Orders to the CRTC, review, 16:5

Eastern Canada, CN and CPR, merger, proposal, 1:39

KVA Integracom Proposal, 1:34

Lighthouses, automation, 1:6,38-7

Minister of Canadian Heritage, visit to Committee, 10:4,19

Invitation to appear before the Committee, 16:4

Minister of Industry, visit to Committee, 1:34-5; 10:4-5,19

Minister of Transport, visit to Committee, 1:34-5,40

Invitation to appear before the Committee on April 5, 1995,  
16:4Montreal airports, Report by Senator Rizzuto, presentation to  
Committee, 10:4

Oil tankers travelling in Canadian coastal waters, 1:6,39-40

Radio Canada International, 1:5,32

Telecommunications, Canada's international competitive  
position, 16:4-5Transportation generally, especially the condition of roads in  
Maritime Canada, 1:6,39-40

Transportation Safety Board, 1:5,33; 10:4-5,20

Truck safety, study, proposal, 16:4

Via Rail, 1:39

Video Presentations on Transportation, 1:5,35

**Agenda and Procedure, Subcommittee**Members of the Subcommittee, power to make decisions on  
behalf of the Committee, power to invite witnesses and to  
schedule hearings and report of decisions to the Committee;  
adopted on division, 1:3,9-10,14-5Amendment proposed by Senator Bonnell, power only to  
make recommendations to main Committee; rejected on  
division, 1:3,11-2,14-5Report back to the main Committee with recommendations on  
the future activities of the Committee, 1:5,25-6

Report of decisions to Committee, 1:3

Authorization for certifying accounts payable by the Committee,  
1:4,19-20,23**Budget**

Legislative budget, 5:5,29

National Transportation Act Review Commission, Report,  
study, 5:5-6,38-9

Radio Canada International, 5:6,39

Staffed Lightstations, study, 5:6,37

**Chairman**Authority to commit funds and authority for certifying  
accounts payable by the Committee, 1:4,19-20,23Authorization to hold meetings, to receive and authorize the  
printing of the evidence when a quorum is not present;  
adopted on division, 1:4,16-7Authorization to report expenses incurred by the Committee in  
the last session, 1:4,17Direction of the research staff, on behalf of the Committee  
and its members, in the preparation of studies, analyses and  
summaries, 1:4

Election, 1:3,9

**Committee**

Meeting room, 1:38

Time slot for regular meetings, 1:23-4

Use of Room 172-E of the Centre Block as its regular meeting  
room, request, 1:4,23-4,38

Deputy Chairman, election, 1:3,9

**Tercek, Mark, Goldman Sachs**

Projet de loi C-89, 27:26-7,29-32,35-7,40-4

**Terre-Neuve**

CN, service de chemin de fer, élimination, 27:9-10,17,23,51-2

**THÉRIAULT, honorable L. Norbert, sénateur**

Agenda, travaux futurs, 1:34-7,39-40; 10:26

Comité, salle de réunion, 1:38

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,  
Rapport, autoroute de l'information, 15:11-2

Montréal, aéroports, 10:12,14

Phares, retrait des gardiens/automatisation, 10:24

Phares gardés, étude, 11:22,26,30

Projet de loi C-38, 12:10-1

Projet de loi C-89

Adoption, 27:25

Canadien National

Commercialisation

Actions, émission et vente, 27:40

But, 27:58

Infrastructure ferroviaire, vente, 27:86

Lignes, abandons, risque, 27:23,58-9

Personnel, 27:36,56,71

Siège social, 27:24,58,88-90

Transport 2000, position, 27:86

Concurrence, 27:23,40-1

Offres d'acquérir, 27:36-7

Personnel, 27:55-6,58

Situation financière, 27:56,78-9

Témoins, liste, discussion, 27:88

Transport ferroviaire et transport routier, environnement, effet,  
comparaison, 27:86-7Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude  
Allarcom, 21:52-3,56

Autochtones, radiodiffusion autochtone, 21:19

Concurrence et concurrents, 18:36; 22:42-3

Contenu canadien, 21:17-8,26-7; 22:43-5

CRTC, pouvoirs, débat, 17:29; 18:23,84,85-6; 19:29-30;  
20:25-6; 22:40; 23:16-7,61,74-6

Expressvu, 18:23,35; 21:13-4,53

Licences, exemption, ordonnance, 17:30; 18:54-7,71-2; 19:  
28; 23:77-8,79-80

Power DirecTV, 19:39,42-3

Satellites utilisés, 20:23; 21:52

Télésat, 18:27-8; 21:17

Télévision à la carte, 21:53-4

SRC, 29:16

Télécommunications, Canada, position internationale  
concurrentielle, étude, 28:17-9; 31:21**Thomson, Jay, Association canadienne de télévision par câble**Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude,  
23:55,60-1**Titanic (The)**

Pratt, E.J., 34:39-40

**Transport 2000**

Information de base, 27:81-2,86

Projet de loi C-89, 27:81-7



## Transport and Communications, Standing Senate Committee—*Cont'd*

### Motions and agreements—*Cont'd*

Library of Parliament, Research Officers, assignment, 1:4,17-9

Minutes of Proceedings and Evidence, printing, 1:4,15-6; 10:4

Witnesses, payment of reasonable travelling and living expenses at the discretion of the Committee subject to a maximum of two representatives per organization, 1:4,20, 22-3

### National Transportation Act Review Commission, Report, study Canada-United States bilateral air transport agreement

Budget, 5:5-6,29-34,36-9,41,88

Visit to Washington, 5:21-2,30-4,36,38,74,86; 9:5

Witnesses, 5:30-1,38

House of Commons, committee visit to the United States, 5:33

Joint visit to Washington of Senate and House of Commons committees

Possibility, 5:32-3; 10:25

Proposal, 10:3,25-6

### Motions and agreements

Budget, 5:5-6,38-9

Committee to hear Daniel Molgat before deciding how to proceed further on the special study on the Bilateral Air Agreement, 5:5,34,38

Committee travel to Washington with House of Commons Committee, 10:3

Travel arrangements, discussion by the clerks of the committees and the researcher of the Committee, 10:3

Report, extension of date to June 30, 1995, request, 10:3

Senators, visit to Washington, 5:21-2,30-4,36,38,74,86; 9:5; 10:3

Steering Committee, recommendation, 8:3

### High-speed trains

Steering Committee recommendation, 8:3

Video presentation, 7:3,25

Report, extension of date to June 30, 1995, request, 10:3

Orders of reference, 2:3; 5:3-4; 12:3; 16:3; 17:3; 25:3; 27:3

Organization meeting, 1:9-26

Questions of privilege and points of order

*See*

Questions of privilege and points of order

### Radio Canada International, mandate and funding

Budget, 5:6,25-8,39,41,88

Draft copy of report, preparation and distribution, 7:4

Meeting *in camera*, 8:3

Motions and agreements

Budget, 5:6,28,39

Documents respecting the funding of RCI and the budget reduction of DFAIT be published as an appendix to the proceedings of the Committee, 4:3,31

Report to Senate, 8A:1-31

Steering Committee, recommendations, 7:4; 8:3

### Witnesses

Biographical notes, 3:26,36

Coalition to Restore Full RCI Funding, return as witness after the testimony of other witnesses, 3:23

List, 1:30-2; 3:24,38; 5:26-7,35

Minister of Foreign Affairs, 5:27

Minister of Transport, 5:27

Simon, Andrew, return as witness at later time, request, 3:32

### Reports to Senate

*See*

Reports to Senate

## Transport du grain de l'Ouest

Nid-de-Corbeau, subvention

Définition comme subvention directe sous GATT, effet

Gouvernement fédéral, rôle, changements, 9:12,14-5

Transports, ministère, retrait, 9:10-5

### Élimination

Blé, prix payé le boisseau, effet, 9:11

Possibilité, 9:10-5

Mode de versement, 9:11-3

Comités de producteurs, recommandations, 9:11-3

Montant, 9:12,14

Pas du Nid-de-Corbeau, fonctionnement, complexité, 9:11

Subventions, 16:8-9,19; 27:16

Transport de retour vers Thunder Bay, élimination de la subvention, 9:13

## Transport du grain de l'Ouest, Loi

Références, 9:11-4; 16:8-9,19

## Transport ferroviaire des passagers

Europe, comparaison, 9:28; 27:19

Trains à grande vitesse, infrastructure ferroviaire, 27:67

*Voir aussi*

Via Rail

## Transport maritime

Aides à la navigation, gros navires commerciaux, équipement automatique et pilotes, 5:9

Navigation de plaisance, sécurité maritime, 5:10,20

### Sûreté préventive

Mesures, confidentialité, 12:8,10-1

Sécurité aéronautique et sécurité ferroviaire, comparaison, 12:8,10-1

Navires de croisière, industrie

Coopération, 12:9-11

Passagers, contrôle, inspections, 12:9-10

Protection, 12:6-7,9-11

Sécurité, inspections, 12:9-10

### Règlements

Achèvement, date, 12:11

Importance, raisons, 12:6-7,10

Syndicats, consultations, 12:8-9

## Transport maritime, sûreté, Loi

*Voir*

Projet de loi C-38

## Transports

Réseau intégré, transition envers, 9:4-5,29

Secteur, historique, 9:4-5

Technologie, promotion, ventes à l'étranger, 9:30-1

## Transports, Comité permanent de la Chambre des communes

Aéroports, politiques nationales, étude, 10:25-6

## Transports, ministère

Activités, commercialisation, 9:15-6

Programmes de subvention, participation, changements, 9:11-8

Consultations, 9:16-9

## Transports aériens

Accords bilatéraux dans le monde entier, prolifération, 9:9

**Transport and Communications, Standing Senate****Committee—Cont'd****Staffed Lightstations, study**

Budget, 5:6,8-24,35-8,40-1,68-9,84-8

CBC *Newsweek*, video presentation of broadcast of June 8, 1944, 7:4,37**Motions and agreements**

Budget, 5:6,37

Clerk of the Committee, meeting with Senator Carney to prepare a proposed schedule and itinerary for the travel, 10:3

Delegation of organization of the study to the Steering Committee, 5:7,88

Document entitled *Lightstation Destaffing* form part of the record of the Committee, 5:7,48-9

Senators, travel to British Columbia, 5:5,40; 10:3

Two or three staff members to travel with the Committee to British Columbia, 5:7,88

Witnesses, 5:5,40

**Senator Carney**

Order of Reference to study the closing of the lightstations on the West Coast, request, 10:20-1

Presentation to Committee, 10:3

**Steering Committee, recommendations, 5:7,87-8; 7:3-4,37;****8:3; 10:3,5,20; 11:3-4,6****Witnesses, list, 5:5,11,13-9,21-2,40; 7:3****Steering committee****See above****Agenda and Procedure, Subcommittee****Telecommunications, Canada's international competitive position, study**

Agenda, future business, 29:21

Meetings *in camera*, 30:3-4,24**Motions and agreements**

Report, date, extension, 29:3,21

Senator Spivak, Acting Chairman, 33:3-4

Report, date, extension, 29:3,21

**Travel, authorization**

Budget, 25:5-12

London, England, 25:8,11

Professional and special services, 25:8

Washington, D.C., 25:8,10

Request, 25:5

Visits, Washington, London and Tokyo, 16:25-8; 29:21;

33:18,22; 34:9-10,22,30; 35:10-2,18; 36:8,31; 37:11, 19,25,28-9

Witnesses, review and reply to questions prepared by

Committee researcher, 30:24; 34:22-3

Teleglobe, Claude Forget, appearance before the Committee, request, 10:26

Transportation Safety Board, visit, 1:5,33,40-1; 10:4-5,19-20

**Witnesses**

Invitation to appear, payment of expenses, 1:20

Minister of Canadian Heritage, 10:4,16-9; 11:5

Minister of Communications, 5:39

Minister of Industry, 1:34-5; 5:39; 10:4-5,17,19; 11:5

Minister of Transport, 1:34-5; 5:27,39

Number and expenses, 3rd Session, 34th Parliament, 1:7,19-20

Payment of reasonable travelling and living expenses at the discretion of the Committee subject to a maximum of two representatives per organization, 1:4,20-3

**Transport Department**

Activities, commercialization, 9:15-6

**Transports aériens—Suite**

Canada-États-Unis, trafic aérien transfrontalier

Lignes aériennes, recettes

Montant, 5:70

Transporteurs, Canada et États-Unis, comparaison, 5:77-8,80

Passagers chaque année, 5:69-70

Routes aériennes

Applications, Ottawa-Chicago, 5:80-2

Échanges, 5:70,76-7

Statistiques, trafic aérien avec Japon et Royaume-Uni, comparaison, 5:69-70

Canada-Japon, trafic aérien, 5:70

Canada-Royaume-Uni, trafic aérien, 5:70

Déréglementation, 5:70,80

Navigation, aides, systèmes de positionnement global, 9:30-1

Sécurité, normes, comparaison avec les États-Unis, 5:76,79-80

Services aériens spécialisés, 5:80

Système de navigation aérienne, transformation en organisme sans but lucratif, 9:15

Systèmes de navigation aérienne, commercialisation, 10:25

Transporteurs américains

Avantages concurrentiels, 5:71,77; 9:6

Trafic aérien canadien, pourcentage, 9:6

Transporteurs canadiens

Air Atlantic, 9:20-2

Air Canada et Continental Airlines, lien, 5:30,32,34,74-9

Air Nova, 9:21

Avantages concurrentiels, comparaison avec des transporteurs américains, 5:71,77

Canadien International et American Airlines, lien, 5:30,32,34, 74-9; 9:8,21

Compétitivité, 5:76,78-9

Concurrence, maintien, 9:19-22

Litige, Air Canada et Canadien International, 9:6-7,21

Propriété étrangère, 9:8

**Voir aussi**

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,

Rapport - Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien

**Transports et communications, Comité sénatorial permanent**

Agenda, travaux futurs, 1:5-6,25-41; 5:39-40,88; 10:3-5, 16-26; 11:3-6; 13:18-9; 16:7-30; 25:26

Bureau de la sécurité des transports, représentants, réunion, 1:5,33; 10:4-5,20; 16:7

Camionnage, sécurité, 16:4,12-5,17,19-21,28

Comité, scission en un comité des transports et un comité des communications, proposition, 16:8

Communications, questions

Câblodistribution, 16:7,16

Communications, politiques, 16:7,16

Communications plutôt que des questions de transports, 16:8

Convergence et l'autoroute de l'information, 16:7,15-6,18-20

Culture canadienne, questions, 16:8

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 16:5,7,16,21-5,28-30

Société Radio-Canada, mandat futur, 16:7-9,15-6,18

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, 16:4-5,7,15-16,18-28

Conseil consultatif sur l'autoroute de l'information, représentants, réunion, 16:8,15

CRTC, représentants, réunion, 16:7

KVA Integracom, proposition, 1:34



**Transport Department—Cont'd**

- Subsidy programs, participation, changes, 9:11-8
- Consultations, 9:16-9

**Transport 2000**

- Background information, 27:81-2,86
- Bill C-89, 27:81-7

**Transportation**

- Integrated system, transition towards, 9:4-5,29
- Sector, historical background, 9:4-5
- Technology, promotion, sales overseas, 9:30-1

**Tremblay, Gérald, Expressvu**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:18,21-2

**Trucking**

- Railways, competition, 27:16,18-9,41-3,51-2,58,60,81-6
- Truck safety, study, proposal, 16:4,12-5,1719-21,28

**Trudel, Pierre (personal presentation)**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 23:43-52,79; 26R:16-8

**Turner, Michael, Canadian Coast Guard**

- Staffed Lightstations, study, 5:42-3,46-51,53-68

**TVNC**

- See
- Television Northern Canada

**Ulrich, Gordon, Coal Association of Canada**

- Biographical notes, 7:7
- National Transportation Act Review Commission, Report, study, 7:9-21,24

**United States**

- Americans, knowledge of and interest in Canada, survey, 4:5, 14-5
- Radio Canada International, listeners, number, 4:4-5

**Unitel**

- AT&T, investment, 28:6; 30:17-9; 31:5,10-1,16,27; 33:8; 35:4,10-4,18,34-5; 36:16; 37:5,8,17,27-8
- Background information, 24:5-6,17,25; 28:6,14,18; 30:17; 31:18
- 800 numbers, 24:18-9

**Valour (The) and the Horror (television series)**

- References, 3:13; 6:13; 29:12

**VIA Rail**

- Financial situation
  - Costs for use of freight railroads' lines and facilities, 27:84
  - Evaluation, 13:16; 27:8,18
  - Subsidies, 7:15; 27:8,17
- Freight railroads, ownership of lines, repercussions, 27:84
- Interests, protection, 27:83-4
- Montreal-Toronto, trains, speed, 13:6
- Rail passes
  - CN personnel, 27:53
  - Members of Parliament, 27:53
- Service improvements, ridership increase, 13:10,16-7

**Transports et communications, Comité sénatorial permanent—Suite****Agenda, travaux futurs—Suite**

- Ministre de l'Industrie, comparution devant le Comité, 1:34-5; 10:4-5,19; 16:7

- Ministre des Transports, comparution devant le Comité, 1:34-5,40; 16:7-9,17-8,21

- Invitation à comparaître devant le Comité le 5 avril 1995, 16:4

- Ministre du Patrimoine canadien, visite au Comité, 10:4,19; 16:7,9-10,21

- Invitation à comparaître devant le Comité, 16:4

- Montréal, aéroports, rapport par le sénateur Rizzuto, présentation au Comité, 10:4

- Pétroliers passant dans les eaux côtières canadiennes, 1:6, 39-40

- Phares, automatisation, 1:6,36-7

- Présentations vidéo sur le transport, 1:5,35

- Questionnaire, 16:7-9,15-6,18

- Radio-Canada International, 1:5,32

**Rail, questions**

- Canadien National, commercialisation, 16:4,7-8,15-7,19-20

- Céréales, transport, 16:8-9,19

- Est du Canada, CN et CP, fusion, proposition, 1:39

- Provinces de l'Atlantique, subventions, 16:8-9

- Trains à grande vitesse, 16:7

- Transport du grain de l'Ouest, Loi, changements, 16:4,8-9,19

- Via Rail, 1:39; 16:7

- Viande rouge, transport ferroviaire dans l'Ouest, 16:9

**Transport aérien, questions, 16:4**

- Accords aériens bilatéraux canado-américains, 1:5,33-4, 38-9; 16:4,7-12,18-9,25

- Aéroports, privatisation, 16:8

- Halifax, 16:8

- Transports aériens au nord du 60° parallèle, protection, 16:9,11-2

- Transport en général, notamment l'état des routes dans les provinces maritimes du Canada, 1:6,39-40

- Via Rail, 1:39

**Budget**

- Approbation, processus, 5:24-5,28-9

- Budget législatif, 5:28-9,41,88

- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 5:29-34,36-9,41,88

- Phares gardés, étude, 5:6,8-24,35-8,40-1,68-9,84-8; 11:3,6, 12-6,19-30

- Radio-Canada International, 5:25-8,39,41,88

- Statut, mai 1995, 16:21

- Bureau de la sécurité des transports, 1:5,33,40-1; 10:4-5,19-20

**Comité de direction****Voir**

- Programme et procédure, sous-comité

- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude

- Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien

- Budget, 5:5-6,29-34,36-9,41,88

- Témoins, 5:30-1,38

- Visite à Washington, 5:21-2,30-4,36,38,74,86; 9:5

- Chambre des communes, comité, visite aux États-Unis, 5:33

- Comité de direction, recommandation, 8:3

- Motions et conventions

- Budget, 5:5-6,38-9

**VIA Rail—Cont'd**

*See also*  
Amtrak

**Vidéotron**

*See*  
Groupe Vidéotron

**Walker, David, Friends of Canadian Broadcasting**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:72-7; 26R:8

**Watt, David, Canadian Cable Television Association**

Telecommunications, Canada's international competitive position, study, 35:23-4,29-30

**Weese, Don E., Telesat Canada**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:24-33,37-40

**Western grain transportation**

Crow Benefit  
Amount, 9:12,14  
Definition as direct subsidy under GATT, effect  
Federal government, role, changes, 9:12,14-5  
Transport Department, withdrawal, 9:11-5  
Method of payment, 9:11-3  
Producer panels, recommendations, 9:11-3  
Removal  
Possibility, 9:10-5  
Wheat, price paid a bushel, effect, 9:11  
Crowsnest Pass statutory rate, functioning, complexity, 9:11  
Haul back to Thunder Bay, elimination of subsidy, 9:13  
Subsidies, 16:8-9,19; 27:16

**Western Grain Transportation Act**

References, 9:11-4; 16:8-9,19

**Whitehead, Stephen, Cancom**

Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review, 18:72

**Whiteman, Hal, Transport Department**

Bill C-38, 12:8

**Wilson, David, Scotia McLeod**

Bill C-89, 27:26-38,40

**WIPO**

*See*  
World Intellectual Property Organization

**Wood Gundy Inc.**

Background information, 27:20,63,72-3,80-1  
Bill C-89, 27:72-81

**Woods, Tom, Wood Gundy Inc.**

Bill C-89, 27:72-81  
Biographical notes, 27:72

**World Intellectual Property Organization (WIPO)**

Broadcasting distribution and content, concomitance, discussion, 21:70

**Transports et communications, Comité sénatorial****permanent—Suite**

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude—*Suite*

Entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien—*Suite*

**Motions et conventions—Suite**

Comité, voyage à Washington avec le Comité de la Chambre des communes, 10:3

Voyage, préparatifs, discussion entre les greffiers des comités et l'attaché de recherche, 10:3

Comité entendra Daniel Molgat avant d'aller plus loin dans son étude spéciale de l'accord aérien bilatéral, 5:5,34,38

Rapport, prolongation de la date jusqu'au 30 juin 1995, demande, 10:3

Sénateurs, visite à Washington, 5:21-2,30-4,36,38,74,86; 9:5; 10:3

Visite à Washington des comités du Sénat et de la Chambre des communes ensemble

Possibilité, 5:32-3; 10:25

Proposition, 10:3,25-6

Rapport, prolongation de la date jusqu'au 30 juin 1995, demande, 10:3

**Trains à haute vitesse**

Comité de direction, recommandation, 8:3

Présentation vidéo, 7:3,25

Membres, liste, modifications, 1:2; 2:2; 5:2; 8:2; 10:2; 11:2; 12:2; 16:2; 17:2; 18:2; 19:2; 27:2

**Motions et conventions****Agenda, travaux futurs**

Accords aériens bilatéraux canado-américains, 1:5,33-4,38-9; 16:4

Asea Brown Boveri, représentants, réunion, 10:3,5,19

Bureau de la sécurité des transports, 1:5,33; 10:4-5,20

Est du Canada, CN et CP, fusion, proposition, 1:39

Camionnage, sécurité, étude, proposition, 16:4

Comité, autorisation d'engager du personnel, 1:5-6,35-6

KVA Integracom, proposition, 1:34

Ministre de l'Industrie, comparution devant le Comité, 1:34-5; 10:4-5,19

Ministre des Transports, comparution devant le Comité, 1:34-5,40

Invitation à comparaître devant le Comité le 5 avril 1995, 16:4

Ministre du Patrimoine canadien, visite au Comité, 10:4,19

Invitation à comparaître devant le Comité, 16:4

Montréal, aéroports, rapport par le sénateur Rizzuto, présentation au Comité, 10:4

Pétroliers passant dans les eaux côtières canadiennes, 1:6, 39-40

Phares, automatisation, 1:6,36-7

Présentations vidéo sur le transport, 1:5,35

Radio-Canada International, 1:5,32

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 16:5

Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 16:4-5

Transport en général, notamment l'état des routes dans les provinces maritimes du Canada, 1:6,39-40

Via Rail, 1:39

Autorisation d'approuver les comptes créditeurs du Comité, 1:4,19-20,23



**Young, Hon. Doug, Minister of Transport**

Bill C-89, 27:7-24

Invitation to appear before the Committee on April 5, 1995, 16:4

Meetings, consultations, position, 9:16-9

National Transportation Act Review Commission, Report, study, 9:4-5

Speech, Thunder Bay, Ontario, June 3, 1994, reference, 9:4

United States Secretary of Transportation, meetings, 5:30,74; 9:6-8

Use of government Challengers, 9:10,30-1

See page 102 for lists of appendices, documents and witnesses

**Transports et communications, Comité sénatorial****permanent—Suite****Motions et conventions—Suite**

Bibliothèque du Parlement, attachés de recherche, affectation, 1:4,17-9

**Budget**

Budget législatif, 5:5,29

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 5:5-6,38-9

Phares gardés, étude, 5:6,37

Radio-Canada International, 5:6,39

**Comité**

Autorisation d'engager du personnel, 1:5-6,35-6

Horaire des séances régulières, 1:23-4

Salle de réunion, 1:38

Utilisation de la salle 172-E de l'édifice du Centre, comme salle d'audience régulière, demande, 1:4,23-4,38

**Président**

Autorisation de faire rapport des dépenses encourues par le Comité au cours de la session précédente, 1:4,17

Autorisation de tenir des réunions pour entendre des témoignages et d'en permettre la publication en l'absence de quorum; adoptée avec dissidence, 1:4,16-7

Élection, 1:3,9

Pouvoir d'engager les fonds du Comité et autorisation d'approuver les comptes créditeurs du Comité, 1:4, 19-20,23

Supervision, au nom du Comité et de ses membres, de la rédaction des études, des analyses et des résumés réalisés par le personnel de recherche, 1:4

Procès-verbaux et témoignages, impression, 1:4,15-6; 10:4

Programme et procédure, sous-comité

Membres du sous-comité, autorisation de prendre des décisions au nom du Comité, autorisation d'inviter les témoins et d'établir l'horaire des audiences et rapport de ses décisions au Comité; adoptée avec dissidence, 1:3,9-10, 14-5

Amendement proposé par le sénateur Bonnell, autorisation seulement de présenter des recommandations au Comité principal; rejetée avec dissidence, 1:3,11-2,14-5

Rapport au Comité principal avec ses recommandations sur les futures activités du Comité, 1:5,25-6

Rapport des décisions au Comité, 1:3

Témoins, paiement des frais de déplacement et de subsistance raisonnables à la discrétion du Comité, jusqu'à concurrence de deux représentants par organisation, 1:4,20,22-3

Vice-président, élection, 1:3,9

Ordres de renvoi, 2:3; 5:3; 12:3; 16:3; 17:3; 25:3; 27:3

**Phares gardés, étude**

Budget, 5:6,8-24,35-8,40-1,68-9,84-8

Comité de direction, recommandations, 5:7,87-8; 7:3-4,37; 8:3; 10:3,5,20; 11:3-4,6

**Motions et conventions**

Budget, 5:6,37,20

Deux ou trois membres du personnel accompagneront les membres du Comité qui se rendront en Colombie-Britannique, 5:7,88

Document intitulé *Lightstation Destaffing* fasse partie du compte rendu des délibérations du Comité, 5:7,48-9

Greffier du Comité, réunion avec le sénateur Carney pour préparer l'horaire et l'itinéraire pour le voyage, 10:3

Organisation de l'étude des phares est confiée au Comité directeur, 5:7,88

Sénateurs, voyage en Colombie-Britannique, 5:5,40; 10:3,5

- Transports et communications, Comité sénatorial permanent—*Suite***  
**Phares gardés, étude—*Suite***  
 Motions et conventions—*Suite*  
 Témoins, 5:5,40  
 Sénateur Carney  
 Exposé au Comité, 10:3  
 Ordre de renvoi autorisant la tenue d'une étude sur la fermeture des phares de la côte Ouest, demande, 10:20-1  
 Société Radio-Canada, *Newsworld*, présentation vidéo de l'émission du 8 juin 1944, 7:4,37  
 Témoins, liste, 5:5,11,13-9,21-2,40; 7:3
- Président**  
 Autorisation d'approuver les comptes créditeurs du Comité, 1:4,19-20,23  
 Autorisation de faire rapport des dépenses encourues par le Comité au cours de la session précédente, 1:4,17  
 Autorisation de tenir des réunions pour entendre des témoignages et d'en permettre la publication en l'absence de quorum, 1:4,13-4,16-7  
 Élection du sénateur Oliver, 1:3,9  
 Pouvoir d'engager les fonds du Comité, 1:4,19-20,23  
 Pouvoirs, 1:14  
 Supervision, au nom du Comité et de ses membres, de la rédaction des études, des analyses et des résumés réalisés par le personnel de recherche, 1:4,17-9  
 Procès-verbaux et témoignages, impression, 1:4,15-7  
 Nombre, réduction, 10:4  
 Programme et procédure, sous-comité (comité de direction)  
 Autorisation de prendre des décisions au nom du Comité, 1:3,10-5  
 Autorisation seulement de présenter des recommandations au Comité principal, 1:3,10-2,15  
 Invitation des témoins et établissement de l'horaire des audiences, 1:3,10,13  
 Membres, 1:3,9-10; 5:40-1  
 Rapport au Comité principal avec ses recommandations sur les futures activités du Comité, 1:5,25-6  
 Rapport des décisions au Comité, 1:3,10-3  
 Rapports, recommandations  
 7 juin 1994, 7:3-4,37  
 14 juin 1994, 8:3-4  
 23 mars 1995, 16:4,7  
 25 mai 1994, 5:7,40-1,69,84-8  
 Projet de loi C-81, motion, rapport au Sénat, sans amendement, 25:4-5,22,26  
 Projet de loi C-89  
 Mémoires, 27:87-8  
 Motion, rapport au Sénat, sans amendement mais avec une recommandation, 27:5-6,90  
 Témoins, liste, discussion, 27:87-8  
 Questions de privilège et appels au Règlement  
*Voir*  
 Questions de privilège et appels au Règlement  
 Radio-Canada International, mandat et financement  
 Budget, 5:6,25-8,39,41,88  
 Comité de direction, recommandations, 7:4; 8:3  
 Ébauche du rapport, préparation et distribution, 7:4  
 Motions et conventions  
 Budget, 5:6,28,39  
 Documents concernant le financement de RCI et les compressions budgétaires du MAECI seront publiés en annexe des délibérations du Comité, 4:3,31  
 Rapport au Sénat, 8A:1-33



**Transports et communications, Comité sénatorial****permanent—*Suite***Radio-Canada International, mandat et financement—*Suite*

Réunion à huis clos, 8:3

**Témoins**Coalition pour la restauration du financement intégral de  
Radio-Canada International, retour comme témoin après les  
témoignages d'autres témoins, 3:23

Liste, 1:30-2; 3:24,38; 5:26-7,35

Ministre des Affaires étrangères, 5:27

Ministre des Transports, 5:27

Notes biographiques, 3:26,38

Simon, Andrew, retour comme témoin plus tard, demande,  
3:32**Rapports au Sénat***Voir*

Rapports au Sénat

Réunions à huis clos, 10:3-4

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises,  
décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étudeDocuments, mémoires et avis légaux, demande et distribution,  
18:6,9,25,26,34-5,46,48,54,85; 19:4,11,30-1,32-3,40-1;  
20:15; 21:26,37,56; 23:27,53,72

Justice, ministère, accès, refus, 26R:15,19

**Motions et conventions**

Bell, Joel, autorisé à répondre à une question, 22:4,45-6

Documents déposés, 22:3,22-3

Témoins, invitation, 16:5,28-30

Pouvoirs, raisons, procédures et délais, 17:5-6,7; 18:5,65;  
21:37; 22:6,20,22,23,41,42; 23:18

Rapport, 21:37,38; 25:4,26

Recommandations, liste, 26R:43-4

Témoins, 17:20; 18:16,78,79; 19:20; 23:49-50; 26R:15

Séance d'organisation, 1:9-26

SRC et des radiodiffuseurs et télédiffuseurs privés, examen,  
proposition par le sénateur Davey, 10:5,18-9Télécommunications, Canada, position internationale  
concurrentielle, étude

Agenda, travaux futurs, 29:21

**Motions et conventions**

Rapport, date, report, 29:3,21

Sénateur Spivak, présidente suppléante, 33:33-4

Rapport, date, report, 29:3,21

Réunions à huis clos, 30:3-4,24

Témoins, examen et réponse aux questions préparées par le  
rechercheur du Comité, 30:24; 34:22-3

Visites, Washington, Londres et Tokyo, 16:25-8; 29:21;

33:18,22; 34:9-10,22,30; 35:10-2,18; 36:8,31; 37:11,  
19,25,28-9**Voyages, autorisation**

Budget, 25:5,13-9

Londres, Angleterre, 25:15,18

Services professionnels et autres, 25:15

Washington, D.C., 25:15,17

Demande, 25:5

Télé globe, Claude Forget, comparution devant le Comité,  
demande, 10:26**Témoins**

Invitation à comparaître, paiement des frais, 1:20

Ministre de l'Industrie, 1:34-5; 5:39; 10:4-5,17,19; 11:5;

Ministre des Communications, 5:39

Ministre des Transports, 1:34-5; 5:27,39

Ministre du Patrimoine canadien, 10:4,16-9; 11:5

Nombre et dépenses, 3<sup>e</sup> session, 34<sup>e</sup> législature, 1:7,19-20

**Transports et communications, Comité sénatorial permanent—*Suite***

**Témoins—*Suite***

Paieement des frais de déplacement et de subsistance raisonnables à la discrétion du Comité, jusqu'à concurrence de deux représentants par organisation, 1:4,20-3

**Trains à haute vitesse, étude**

Asea Brown Boveri Inc., représentants, réunion, 10:3,5,19

Séance d'information en France, invitation, 10:4,10,20

Visite en Europe, 10:4,10,20

Vice-président, élection du sénateur Bonnell, 1:3,9

**Transports ferroviaires**

*Voir*

Chemins de fer

**Transports maritimes**

*Voir*

Transport maritime

**Tremblay, Gérald, Expressvu**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:18, 21-2

**Trudel, Pierre (présentation personnelle)**

Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 23:43-52,79; 26R:17-8

**Turner, Michael, Garde côtière canadienne**

Phares gardés, étude, 5:42-3,46-51,53-68

**TVNC**

*Voir*

Television Northern Canada

**Ulrich, Gordon, Association charbonnière canadienne**

Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux,

Rapport, étude, 7:9-21,24

Notes biographiques, 7:7

**Union internationale de télécommunications**

Références, 16:32; 28:23

**Unitel**

AT&T, investissement, 28:6; 30:17-9; 31:5,10-1,16,27; 33:8; 35:4,10-4,18,34-5; 36:16; 37:5,8,17,27-8

Information de base, 24:5-6,17,25; 28:6,14,18; 30:17; 31:18

Numéros 800, 24:18-9

**Via Rail**

Cartes de chemin de fer

CN, personnel, 27:53

Députés, 27:53

Chemins de fer de marchandises, propriété des voies ferrées, répercussions, 27:84

Intérêts, protection, 27:83-4

Montréal-Toronto, trains, vitesse, 13:6

Service, améliorations, augmentation du taux d'utilisation, 13:10,16-7



**Via Rail—Suite****Situation financière**

- Coûts, utilisation des lignes et des installations des chemins de fer de marchandises, 27:84
- Évaluation, 13:16; 27:8,18
- Subventions, 7:15; 27:8,17

**Voir aussi**

Amtrak

**Vidéotron****Voir**

Groupe Vidéotron

**Walker, David, Friends of Canadian Broadcasting**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:72-7; 26R:9

**Watt, David, Association canadienne de télévision par câble**

- Télécommunications, Canada, position internationale concurrentielle, étude, 35:23-4,29-30

**Weese, Don E., Télésat Canada**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:24-33,37-40

**Whitehead, Stephen, Cancom**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude, 18:72

**Whiteman, Hal, ministère des Transports**

- Projet de loi C-38, 12:8

**Wilson, David, Scotia McLeod**

- Projet de loi C-89, 27:26-38,40

**Wood Gundy Inc.**

- Information de base, 27:20,63,72-3,80-1
- Projet de loi C-89, 27:72-81

**Woods, Tom, Wood Gundy Inc.**

- Notes biographiques, 27:72
- Projet de loi C-89, 27:72-81

**Young, honorable Doug, ministre des Transports**

- Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux, Rapport, étude, 9:4-5
- Discours, Thunder Bay, Ontario, le 3 juin 1994, référence, 9:4
- États-Unis, secrétaire des Transports, réunions, 5:30; 9:6-8
- Invitation à comparaître devant le Comité le 5 avril 1995, 16:4
- Projet de loi C-89, 27:7-24
- Réunions, consultations, position, 9:16-9
- Utilisation des Challengers du gouvernement, 9:10,30-1

**Voir** sur pages suivantes, listes d'annexes, de documents déposés et de témoins.

**Appendices**

- Radio Canada International, mandate and funding  
*DFAIT Budget Reductions in the 1990's*, 4A:6
- DFAIT Funding for Radio Canada International*, 4A:1-3

**Documents tabled**

- Direct-to-Home satellites distribution undertakings, Government's proposed Orders to the CRTC, review
- Darling, Allan, letter dated August 17, 1994 from the CRTC to John Logan (Exhibit 5900 T1/SS-5, 22, 1), 22:3,22-3
- Oliver, Hon, John, Chairman of the Committee, letter dated of June 2, 1995 to Keith Spicer (Exhibit 5900 T1/SS-5, 22, 2), 22:3,22-3

**Witnesses**

- Addy, George, Bureau of Competition Policy
- Akerblom, Maggy, Coalition to Restore Full RCI Funding
- Allen, Michael, Rogers Communications Inc.
- Aster, Howard, McMaster University
- Barnes, Peter, AT&T Canada
- Bélisle, Fernand, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission
- Bell, Loel, Power DirecTV
- Bertrand-Venne, Francine, Société des auteurs, recherchistes, documentalistes et compositeurs
- Binder, Michael, Industry Department
- Boron, Bob, Sprint Canada Inc.
- Boulianne, Jacques, Radio Canada International
- Boyle, Ted, Expressvu
- Brazeau, Jean, Sprint Canada Inc.
- Bryant, Rick, Canadian Coast Guard
- Buchan, Robert, Rogers Communications Inc.
- Buchanan, Grant, Allarcom
- Bureau, André, Astral Communications
- Burney, Derek, Bell Canada
- Cadieux, Marie, Société des auteurs, recherchistes, documentalistes et compositeurs
- Calder, Don A., BC Tel
- Canfield, Brian A., BC Tel, BC Telecom Inc.; Stentor Alliance
- Cohen, Avrum, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission
- Colville, David, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission
- Coogan, Gordon, Transport Department
- Côté-O'Hara, Jocelyne, Stentor Telecommunications Policy Inc.
- Courtemanche, Sylvie, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission
- Courtois, Bernard, Bell Canada
- Crawley, Alexander, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists
- Davies, Rick, Allarcom
- de Wilde, Lisa, Astral Communications
- Downing, Donald O., Coal Association of Canada
- Drouin, Solange, Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo
- Dupuy, Hon. Michel, Minister of Canadian Heritage
- Familiant, Allan, Radio Canada International
- Fox, Francis, Astral Communications
- Gourd, Alain, Expressvu; Cancom
- Greenberg, Harold, Astral Communications
- Guimond, Alain, International Council for Canadian Studies
- Gwiazda, Wojtek, Coalition to Restore Full RCI Funding

**Annexes**

- Radio-Canada International, mandat et financement
- Financement du MAECI pour Radio-Canada International*, 4A:1,4-5
- Réductions du Budget MAECI dans les Années 90*, 4A:7

**Documents déposés**

- Satellites de radiodiffusion directe, distribution, entreprises, décrets proposés par le gouvernement au CRTC, étude
- Darling, Allan, lettre du 17 août 1994 adressée par le CRTC à John Logan (pièce 5900 T1/SS-5, 22, 1), 22:3,22-3
- Oliver, honorable John, président du Comité, lettre du 2 juin 1995 adressée à Keith Spicer (pièce 5900 T1/SS-5, 22, 2), 22:3,22-3

**Témoins**

- Addy, George, Bureau de la politique de la concurrence
- Akerblom, Maggy, Coalition pour la restauration du financement intégral de Radio-Canada International
- Allen, Michael, Rogers Communications Inc.
- Aster, Howard, McMaster University
- Barnes, Peter, AT&T Canada
- Bélisle, Fernand, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes
- Bell, Loel, Power DirecTV
- Bertrand-Venne, Francine, Société des auteurs, recherchistes, documentalistes et compositeurs
- Binder, Michael, ministère de l'Industrie
- Boron, Bob, Sprint Canada Inc.
- Boulianne, Jacques, Radio-Canada International
- Boyle, Ted, Expressvu
- Brazeau, Jean, Sprint Canada Inc.
- Bryant, Rick, Garde côtière canadienne
- Buchan, Robert, Rogers Communications Inc.
- Buchanan, Grant, Allarcom
- Bureau, André, Astral Communications
- Burney, Derek, Bell Canada
- Cadieux, Marie, Société des auteurs, recherchistes, documentalistes et compositeurs
- Calder, Don A., BC Tel
- Canfield, Brian A., BC Tel, BC Telecom Inc.; Stentor Alliance
- Cohen, Avrum, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes
- Colville, David, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes
- Coogan, Gordon, ministère des Transports
- Côté-O'Hara, Jocelyne, Stentor Telecommunications Policy Inc.
- Courtemanche, Sylvie, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes
- Courtois, Bernard, Bell Canada
- Crawley, Alexander, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists
- Davies, Rick, Allarcom
- de Wilde, Lisa, Astral Communications
- Downing, Donald O., Association charbonnière canadienne
- Drouin, Solange, Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo
- Dupuy, honorable Michel, ministre du Patrimoine canadien
- Familiant, Allan, Radio-Canada International
- Fox, Francis, Astral Communications
- Gourd, Alain, Expressvu; Cancom
- Greenberg, Harold, Astral Communications



**Witnesses—Cont'd**

- Haave, Luther, Allarcom
- Hargreaves, Terry, Radio Canada International
- Harvey, Sheldon, Canadian International DX Club; Coalition to Restore Full RCI Funding
- Heller, Keith, Canadian National
- Henry, George, Television Northern Canada
- Ignacy, Ted H., Telesat Canada
- Johnston, David, Information Highway Advisory Council
- Kedar, Michael, TeleBermuda International Ltd
- Kellison, Ron, Stentor Telecommunications Policy Inc.
- Koor, Juri, Sprint Canada Inc.
- Kruyt, Peter, Power DirecTV
- Lackenbauer, Gordon, Nesbitt Burns
- Lacourcière, Marc, Expressvu
- Lalonde, Roger, Federation of Francophone and Acadian Communities in Canada
- Lambert, Garrett, Foreign Affairs Department
- Lawson, Len, Telesat Canada
- Légaré, Yves, Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs
- Lind, Phil B., Rogers Communications Inc.
- Lloyd, Peter, Foreign Affairs Department
- MacDonald, Pierre, TGV Project; Bombardier
- MacLeod, Fiona, Assistant to Senator Carney
- Major, John, Canadian Coast Guard
- Malépart, Yves, Transport Department
- Manley, Hon. John, Minister of Industry
- McAllister, Dave, Bureau of Competition Policy
- McCabe, Michael, Canadian Association of Broadcasters
- McEwen, Michael, Canadian Broadcasting Corporation
- Meenan, Jim, AT&T Canada
- Miller, Peter, Canadian Association of Broadcasters
- Molgat, Daniel, Foreign Affairs and International Trade Department
- Morrison, Ian, Friends of Canadian Broadcasting
- Murphy, Mike, Stentor Telecommunications Policy Inc.
- Olsen, Brian, Advanced Broadcasting Systems of Canada Inc.
- O'Shea, Kevin, Foreign Affairs Department
- Parenteau, Lysline, Quebec Cable Television Association
- Phillips, John H., Clearnet Communications Inc.
- Pilon, Robert, Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo
- Rabinovitch, Victor, Canadian Heritage Department
- Ritchie, Gordon, Direct-to-Home Satellite Policy Review Panel
- Rodocanachi, John, Transport Department
- Roscoe, Elizabeth, Canadian Cable Television Association; Quebec Cable Television Association
- Sabia, Michael, Canadian National
- St. Aubin, Len, Industry Department
- Salloum, Fares F., BC Tel, BC Telecom Inc.
- Samson, Yvon, Federation of Francophone and Acadian Communities in Canada
- Sauvageau, Florian, Université Laval
- Scarth, Robert, Canadian Association of Broadcasters
- Shulman, Randi, Transport 2000
- Simmonds, Robert C., Clearnet Communications Inc.
- Simon, Andrew, former Executive Director, Radio Canada International (personal presentation)
- Spicer, Keith, Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission (personal presentation, issue 6)
- Stanbury, William, University of British Columbia
- Stursberg, Richard, Canadian Cable Television Association

**Témoins—Suite**

- Guimond, Alain, Conseil international des études canadiennes
- Gwiazda, Wojtek, Coalition pour la restauration du financement intégral de Radio-Canada International
- Haave, Luther, Allarcom
- Hargreaves, Terry, Radio-Canada International
- Harvey, Sheldon, Club canadien international DX; Coalition pour la restauration du financement intégral de Radio-Canada International
- Heller, Keith, Canadien National
- Henry, George, Television Northern Canada
- Ignacy, Ted H., Télésat Canada
- Johnston, David, Comité consultatif sur l'autoroute de l'information
- Kedar, Michael, TeleBermuda International Ltd
- Kellison, Ron, Stentor Telecommunications Policy Inc.
- Koor, Juri, Sprint Canada Inc.
- Kruyt, Peter, Power DirecTV
- Lackenbauer, Gordon, Nesbitt Burns
- Lacourcière, Marc, Expressvu
- Lalonde, Roger, Fédération des communautés francophones et acadiennes du Canada
- Lambert, Garrett, ministère des Affaires étrangères
- Lawson, Len, Télésat Canada
- Légaré, Yves, Société des auteurs, chercheurs, documentalistes et compositeurs
- Lind, Phil B., Rogers Communications Inc.
- Lloyd, Peter, ministère des Affaires étrangères
- MacDonald, Pierre, Projet TGV; Bombardier
- MacLeod, Fiona, adjointe du sénateur Carney
- Major, John, Garde côtière canadienne
- Malépart, Yves, ministère des Transports
- Manley, honorable John, ministre de l'Industrie
- McAllister, Dave, Bureau de la politique de la concurrence
- McCabe, Michael, Association canadienne des radiodiffuseurs
- McEwen, Michael, Société Radio-Canada
- Meenan, Jim, AT&T Canada
- Miller, Peter, Association canadienne des radiodiffuseurs
- Molgat, Daniel, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
- Morrison, Ian, Friends of Canadian Broadcasting
- Murphy, Mike, Stentor Telecommunications Policy Inc.
- Olsen, Brian, Système de radiodiffusion de pointe du Canada Inc.
- O'Shea, Kevin, ministère des Affaires étrangères
- Parenteau, Lysline, Association des câblodistributeurs du Québec
- Phillips, John H., Clearnet Communications Inc.
- Pilon, Robert, Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo
- Rabinovitch, Victor, ministère du Patrimoine canadien
- Ritchie, Gordon, Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par satellite
- Rodocanachi, John, ministère des Transports
- Roscoe, Elizabeth, Association canadienne de télévision par câble; Association des câblodistributeurs du Québec
- Sabia, Michael, Canadien National
- St. Aubin, Len, ministère de l'Industrie
- Salloum, Fares F., BC Tel, BC Telecom Inc.
- Samson, Yvon, Fédération des communautés francophones et acadiennes du Canada
- Sauvageau, Florian, Université Laval
- Scarth, Robert, Association canadienne des radiodiffuseurs
- Shulman, Randi, Transport 2000

**Witnesses—Cont'd**

- Tassé, Roger, Direct-to-Home Satellite Policy Review Panel
- Tellier, Paul, Canadian National
- Tercek, Mark, Goldman Sachs
- Thomson, Jay, Canadian Cable Television Association
- Tremblay, Gérald, Expressvu
- Trudel, Pierre (personal presentation)
- Turner, Michael, Canadian Coast Guard
- Ulrich, Gordon, Coal Association of Canada
- Walker, David, Friends of Canadian Broadcasting
- Watt, David, Canadian Cable Television Association
- Weese, Don E., Telesat Canada
- Whitehead, Stephen, Cancom
- Whiteman, Hal, Transport Department
- Wilson, David, Scotia McLeod
- Woods, Tom, Wood Gundy Inc.
- Young, Hon. Doug, Minister of Transport

For pagination, see Index by alphabetical order.

**Témoins—Suite**

- Simmonds, Robert C., Clearnet Communications Inc.
- Simon, Andrew, ancien directeur-général, Radio-Canada International (présentation personnelle)
- Spicer, Keith, Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (présentation personnelle, fascicule 6)
- Stanbury, William, University of British Columbia
- Stursberg, Richard, Association canadienne de télévision par câble
- Tacit, Christian, TeleBermuda International Limited
- Tassé, Roger, Groupe de travail sur la Radiodiffusion directe à domicile par satellite
- Tellier, Paul, Canadien National
- Tercek, Mark, Goldman Sachs
- Thomson, Jay, Association canadienne de télévision par câble
- Tremblay, Gérald, Expressvu
- Trudel, Pierre (présentation personnelle)
- Turner, Michael, Garde côtière canadienne
- Ulrich, Gordon, Association charbonnière canadienne
- Walker, David, Friends of Canadian Broadcasting
- Watt, David, Association canadienne de télévision par câble
- Weese, Don E., Télésat Canada
- Whitehead, Stephen, Cancom
- Whiteman, Hal, ministère des Transports
- Wilson, David, Scotia McLeod
- Woods, Tom, Wood Gundy Inc.
- Young, honorable Doug, ministre des Transports

Pour pagination, voir Index par ordre alphabétique.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canada Communication Group — Publishing  
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Groupe Communication Canada — Édition  
Ottawa, Canada K1A 0S9

5531













